

## CURS

### *“Tehnici avansate de comunicare utilizate combinat cu metode de deciptare a limbajului simulat - body language ”*

#### **Despre noi:**

Focus Training este un partener de încredere în domeniul formării profesionale, capabil să asculte, să înțeleagă și să ofere cele mai rapide și bune soluții de training, adaptate nevoilor dumneavoastră de formare. Organizăm, la nivel național, cursuri, seminarii și conferințe dedicate dezvoltării personale și profesionale. Avem o bogată experiență în acest domeniu și punem accent, de fiecare dată, pe calitate și performanță. Traineri de top, tematici de actualitate, soluții practice, locații atent selectate, prețuri corecte, atmosferă profesionistă, prietenoasă și deschisă, acestea sunt doar câteva dintre avantajele participării la evenimentele noastre.

#### **Tematica cursului:**

##### **1. Comunicarea persuasivă:**

Relaxarea și influențarea pozitivă a interlocutorului, stimularea apetitului conversațional prin aplicarea unor reguli simple și dirijarea acestuia spre formatul de „bunăvoință în comunicare”.

##### **2. Tehnici de control subtil al conversației:**

**Elicitarea** - este o tehnică utilizată legal, pentru a dirija o conversație astfel încât, fără să își dea seama, interlocutorul să furnizeze informații și detalii pe care în mod obișnuit nu le-ar discuta.

- Condiții și forme de realizare a elicitării
- conjuncturală;
  - planificată;
  - permanentizată;
  - realizată de o singură persoană;
  - realizată în echipă;
  - în cadrul activităților zilnice;

- în cadrul exploatării stimulate.

Cum se realizează - proceduri și recomandări;

De ce funcționează elicitarea și cum putem devia încercările de elicitare.

### **3. Tehnici avansate de interogare:**

Interogatoriul avocat-client vs interogatoriul procuror-învinuit/inculpat, diferențe și asemănări.

Interogatoriul avocat-client - caracteristicile interogatoriului;

- reguli tactice;
- strategii de interogare;
- tipurile de interogatorii;
- echipa de interogare;

Cum se procedează - proceduri și recomandări;

Motivația, atenția, supoziția, afectivitatea;

Mecanismele de apărare psihică versus stimulare psihică;

Tipologii de persoane interogate;

Tehnici de utilizare a limbajului verbal.

### **4. Body language:**

#### **Metoda R.E.A.D.**

R - revizie (examinare) - obiective de atins;

E - evaluare - harta mentală;

- instrumente de analiză;
- emisfericitatea cerebrală;
- psihogeografia;
- paradigma OCEAN.
- canale senzoriale;
- gesturi și posturi caracteristice canalelor senzoriale.

A - analiza - ce e normal într-o anumită cultură și similaritățile între indivizi?

- analiza gesturilor cu țigara;
- imaginea holistică asupra persoanei analizate: crearea de ipoteze;
- valori, atitudini, comportamente.

D - decizie - folosirea limbajului non-verbal pentru a convinge;

- folosirea limbajului non-verbal pentru identificarea minciunii.

*\*Notă 1: tematica se poate personaliza în funcție de nevoile de formare profesională.*

*\*\*Notă 2: achiziția se poate face și din catalogul electronic SEAP - SICAP.*

*\*\*\*Notă 3: cursul se poate organiza atât la sediul beneficiarului, cât și într-o altă locație.*

**Pentru detalii și oferta personalizată ne puteți contacta la numărul de telefon 0762.278.969 sau la adresa de e-mail [training@focus-training.ro](mailto:training@focus-training.ro).**

Vă stăm la dispoziție pentru a vă oferi tot suportul necesar organizării, în cele mai bune condiții, a sesiunilor de instruire.

**Cu stimă,**

**Cosmin Constantin  
Managing Partner  
0762.278.969**