



ניהול רושם ושפת גוף

מטרת הקורס

כולנו היינו רוצים לדעת איך להשתמש בשפת הגוף שלנו ליצירת רושם ראשוני מוצלח, בואו ללמוד את כל הטכניקות וכלים להעברת מסרים באמצעות שפת גוף מנצחת!

קהל היעד

בעלי עסקים, יזמים ומנהלים

פרטי הקורס

6 מפגשים, 30 ש"א. מתקיים בימי חמישי
בין השעות 09:30-13:15

איפה ומתי

דרך לב השרון 1,
צורן

מחיר הקורס

600 ש"ח

מרצה

הילה שניידר

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> נלמד מה המחקר אומר על רושם ראשוני, כמה זמן לוקח לייצור והאם ניתן לשנותו? נתרגל ונבין מה הרושם הראשוני שאנו מייצרים? נשבור מיתוסים בשפת גוף וניהול רושם ונבין על מה בדיוק מושתת הרושם? נבין מה אנו יותר מאבחנים או נבחנים? 	רושם ראשוני - איך עושים את זה נכון?	19.12.24	.1
<ul style="list-style-type: none"> מה בין רושם ראשוני ותדמית? נבין מה המחקר אומר על רושם ואיך אנו מייצרים אותו? תנועות שונות ומה הן מייצגות ולמה? נקבל כלים באבחון ויצירת רושם. והכי חשוב תירגול 	תדמית - מה קורה אחרי הרושם הראשוני?	2.1.25	.2
<ul style="list-style-type: none"> ניהול פגישת עבודה על הצד הטוב ביותר כיצד נכון להתלבש? - צבעים וכלים ויזואליים נוספים כלים לניהול רושם בפגישות עסקיות, ראיונות עבודה ובחינה הדדית מה בין סיכום הפגישה וניהול הרושם? 	ניהול פגישה	9.1.25	.3
<ul style="list-style-type: none"> הפן הפזיולוגי של שקרים, מי משקר ומי לא? את מי לא ניתן לזהות בשקר? נלמד זיהוי שקרים ואיך משדרים אמינות? איך אני מעביר מסר באופן אמין? כלים טכניים ועזרים - האם הם מועילים או פחות ולמי? תרגול בפני המליאה 	זיהוי שקרים	16.1.25	.4



ניהול רושם ושפת גוף

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> • נקבל כלים למשא ומתן באמצעות שפת גוף • נתרגל משא ומתן באמצעות הכלים שלמדנו • נבדיל בין משא ומתן טלפוני לפרונטאלי בעולמות ניהול רושם 	משא ומתן	23.1.25	.5
<ul style="list-style-type: none"> • במפגש כל אחד מהמשתתפים יעביר מסר ויקבל פידבק על כל הפרמטרים מחברי הקבוצה • כל חבר יפתח את המעטפה מהמפגש הראשון ויערך סבב תובנות • משובים וסיכום 	תכלול וסיכום	30.1.25	.6