



לומדים עם מעוף NLP לעסקים



היקף הקורס:

60 ש"ח,
ימי שני
בין השעות: 17:00-20:45



קהל היעד:

בעלי עסקים



מטרת הקורס:

רכישת כלים מעולם ההשפעה
וה NLP ליצירת זהות של בעל
עסק מצליח והשגת מטרות
עסקיות.



מיקום:

ZOOM



תיאור הקורס:

קורס ייחודי המשלב את כלי
ה-NLP עם תכנים מקיפים בניהול,
שיווק, מכי מכירות ועוד



דמי השתתפות:

600 ש"ח

המרצה: הדי קרן



תכנים	נושא	תאריך
<ul style="list-style-type: none"> מהו NLP, מודל התקשורת: הבנת המוח האנושי וכיצד הוא פועל - האופן שבו אנחנו ואחרים מגיבים לאירועים האופן שבו התקשורת שלנו יוצרת את התוצאות העסקיות שלנו עבודה עם המודע והלא מודע 	מבוא- מודל התקשורת	20.6.22
<ul style="list-style-type: none"> עיוותי חשיבה, הכללות, השמטות ועיוותים שמשפיעים על ההחלטות שלנו. פירוק אמונות מגבילות ע"י שיטת המטא מודל ויצירת אמונות חדשות. 	עיוותי חשיבה ואמונות	27.6.22
<ul style="list-style-type: none"> הנחות היסוד של ה NLP וחוקים של מצליחנים - איך כדאי להתנהל מבחינה עסקית האופן שבו הנחות היסוד מועילות לנו בהצלחה אישית, עסקית, במערכות היחסים שלנו עם עובדים, קולגות, ספקים ולקוחות. 	הנחות היסוד של NLP	4.7.22
<ul style="list-style-type: none"> יצירת תכנית פעולה לעסק - בניית בסיס לתכנית עבודה בניית מטרה ודיוקה מודל וולט דיסני - איך להגדיר מטרות מציאותיות לעסק מודל סמארט 	מטרות ויעדים	11.7.22
<ul style="list-style-type: none"> יצירת מוטיבציה גבוהה למימוש המטרה העסקית שלך צריבת המטרה בעזרת ששת הרמות הלוגיות 	יצירת זהות של מנהיג בחיים ובעסקים	18.7.22
<ul style="list-style-type: none"> עיגון - יצירת טריגרים כדי לייצר הצלחות עסקיות מפתחות לעגינה מוצלחת, עגינת משאב, מעגל ההצלחה 	בניית דימוי עצמי מנצח	25.7.22

*לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים *התכנים והמועדים נתונים לשינויים



לומדים עם מעוף NLP לעסקים

תכנים	נושא	תאריך
<ul style="list-style-type: none"> שיטת ראפור - יצירת חיבור אישי במהירות ככלי ליצירת השפעה יצירת כימיה ואמון pacing&leading דרכים ליצירת הצטרפות והובלה 	אמנות ההשפעה	1.8.22
<ul style="list-style-type: none"> איך נוצר קונפליקט? איך מנהלים קונפליקט עסקי או אישי במערכת היחסים טיול בין עמדות - הבנת הסיטואציה מנקודות מבט שונות 	הבנת הצד האחר וניהול קונפליקטים במערכות יחסים	8.8.22
<ul style="list-style-type: none"> אבחון סוג התקשורת של הלקוח, מודל Disc וניהול שיח מותאם אבחון תתי חושים 	סגנונות תקשורת	15.8.22
<ul style="list-style-type: none"> ריפריימינג - מסגור מחדש טכניקת ריפריימינג בשישה צעדים: זיהוי כוונה חיובית, מציאת התנהגויות חלופיות תהליך ריפריימינג לפתרון דילמה עסקית טכניקת איחוי חלקים ופתירת קונפליקטים פנימיים 	ריפריימינג ואיחוי חלקים	22.8.22
<ul style="list-style-type: none"> איך מייצרים אסטרטגיה בעזרת מודלינג ואסטרטגיות של אנשים מצליחים. איך לשנות הרגלים שעוצרים אותנו בעזרת טכניקת מאפ אקרוס. 	יצירת אסטרטגיה מנצחת בעזרת מודלינג ומאפ אקרוס	29.8.22
<ul style="list-style-type: none"> קבלת החלטות גם בעת קונפליקט פנימי שיטת היועצים הפנימיים לקבלת החלטות סיכום הקורס ומשובים 	קבלת החלטות בעזרת תת המודע	5.9.22

*לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים *התכנים והמועדים נתונים לשינויים