



מעוף

משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

לומדים עם מעוף NLP לעסקים



היקף הקורס:

60 ש"א
ימי שלישי
בין השעות: 09:30-13:15



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 | 26.422 |
| <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 | 3.5.22 |
| <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 | 10.5.22 |
| <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 | 17.5.22 |
| <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 | 24.5.22 |
| <ul style="list-style-type: none"> עיגון - יצירת טריגרים כדי לייצר הצלחות עסקיות מפתחות לעגינה מוצלחת, עגינת משאב, מעגל ההצלחה | בניית דימוי עצמי מנצח | 31.5.22 |

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



לומדים עם מעוף NLP לעסקים

| תאריך | נושא | תכנים |
|---------|---|--|
| 7.6.22 | אמנות השפעה | <ul style="list-style-type: none"> שיטת ראפור - יצירת חיבור אישי במהירות ככלי ליצירת השפעה יצירת כימיה ואמון pacing&leading דרכים ליצירת הצטרפות והובלה |
| 14.6.22 | הבנת הצד האחר וניהול קונפליקטים במערכות יחסים | <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 |
| 21.6.22 | סגנונות תקשורת | <ul style="list-style-type: none"> אבחון סוג התקשורת של הלקוח, מודל Disc וניהול שיח מותאם אבחון תתי חושים |
| 28.6.22 | ריפריימינג ואיחוי חלקים | <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 |
| 5.7.22 | יצירת אסטרטגיה מנצחת בעזרת מודלינג ומאפ אקרוס | <ul style="list-style-type: none"> איך מייצרים אסטרטגיה בעזרת מודלינג ואסטרטגיות של אנשים מצליחים. איך לשנות הרגלים שעוצרים אותנו בעזרת טכניקת מאפ אקרוס. |
| 12.7.22 | קבלת החלטות בעזרת תת המודע | <ul style="list-style-type: none"> קבלת החלטות גם בעת קונפליקט פנימי שיטת היועצים הפנימיים לקבלת החלטות סיכום הקורס ומשובים |

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