

Tinh thần mới, năng lực mới cho nền kinh thương mới

Chương trình đào tạo

KỸ NĂNG GIAO TIẾP HIỆU QUẢ

Effective Communication Skills



TRƯỜNG DOANH NHÂN PACE
PACE Institute of Management

PACE
KHÁT VỌNG DOANH TRÍ

KỸ NĂNG GIAO TIẾP HIỆU QUẢ

Trong số rất nhiều định nghĩa về con người, định nghĩa của C.Mác được nhắc tới và sử dụng nhiều hơn cả, theo đó “Con người là tổng hòa của các mối quan hệ xã hội”, nghĩa là phải có các “mối quan hệ xã hội” được hình thành thông qua giao tiếp ...

Không phải ngẫu nhiên mà trong vô số những điều cần phải học, ông cha ta lại chọn giao tiếp, ứng xử - “*Học ăn, học nói, học gói, học mở*” - là ưu tiên số một. Chính những kỹ năng này là điều kiện tiên quyết, mở đường cho sự thành công hay thất bại trên đường đời.

Nói cách khác, “*Học ăn, học nói, học gói, học mở*” - từ bao đời nay đã là điều kiện tiên quyết để xây dựng nền chuẩn mực trong văn hóa sống và giao tiếp hằng ngày.

Dù ở Tây hay ở Ta thì nghệ thuật giao tiếp vẫn luôn là yếu tố mở đường, quyết định cho sự thành công hay thất bại trong mọi mối quan hệ.

Và đối với Doanh nghiệp, tính chuyên nghiệp trong giao tiếp (qua lời nói, cử chỉ, hành động, cách ứng xử,...) của mỗi cá nhân, từ cấp quản lý đến nhân viên,

càng cần thiết và quan trọng hơn.

Chính điều này sẽ định vị nên hình ảnh, thương hiệu và đẳng cấp của Doanh nghiệp. Đặc biệt, trong xu hướng hội nhập toàn cầu hóa hiện nay, khi khoảng cách về chất lượng sản phẩm và dịch vụ giữa các công ty đang rút ngắn lại, thì chính sự chuyên nghiệp trong giao tiếp của đội ngũ nhân viên sẽ góp phần quyết định, tạo nên doanh số bán hàng của công ty.

Nhận thức được tầm quan trọng của kỹ năng giao tiếp trong công việc và cuộc sống cũng như mong muốn giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh thông qua kỹ năng quan trọng này, Trường PACE đã nghiên cứu, thiết kế và biên soạn chương trình đào tạo “**Kỹ năng Giao tiếp Hiệu quả**” để giới thiệu với quý vị doanh nghiệp trong và ngoài nước.





Thông tin chi tiết về Chương trình đào tạo

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần I: Giao tiếp trong công việc & trong kinh doanh

- Tầm quan trọng của giao tiếp;
- Quy trình xử lý thông tin trong giao tiếp;
- Các rào cản trong giao tiếp & kỹ thuật phá vỡ rào cản;
- Các yếu tố ảnh hưởng đến giao tiếp;
- Văn hóa giao tiếp hiện đại; Văn hóa giao tiếp Đông & Tây.

Phần II: Nghệ thuật lắng nghe và ứng xử trong giao tiếp

- Nghệ thuật lắng nghe (Listening = Hearing + Understanding + Remembering);
- Kỹ năng lắng nghe chủ động (Active listening);
- Các phương pháp lắng nghe hiệu quả;
- Các thói quen xấu trong lắng nghe & cách khắc phục;
- Các phương pháp thấu hiểu “sự thật ngầm hiểu - trust insights”, thấu hiểu “ý nghĩa dấu kín - hidden meanings”;
- Nghệ thuật và phương pháp đặt câu hỏi;
- Nghệ thuật và phương pháp trả lời hiệu quả;

Phần III: Văn hóa giao tiếp hiện đại

- Văn hóa giao tiếp qua văn bản thư tín;
- Văn hóa giao tiếp qua email, qua fax;
- Văn hóa giao tiếp qua điện thoại;
- Văn hóa giao tiếp trực tiếp.

Phần IV: Thái độ, kỹ năng & ngoại hình trong giao tiếp chuyên nghiệp

- Kỹ năng ứng xử và trình bày trong giao tiếp;
- Ngôn ngữ hình thể trong giao tiếp;
- Ngoại hình và trang phục chuyên nghiệp trong giao tiếp.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Các cấp quản lý & lãnh đạo doanh nghiệp;
- Các Giám đốc chức năng, trưởng/phó các phòng, ban, bộ phận trong doanh nghiệp;
- Những người đang tham gia làm việc trong môi trường doanh nghiệp có mong muốn phát triển và hoàn thiện kỹ năng quan trọng này;
- Chương trình không phù hợp cho các đối tượng là học sinh, sinh viên - những người chưa có thâm niên làm việc trong môi trường doanh nghiệp.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Khóa học nhằm mục đích cung cấp cho học viên những kiến thức, kỹ thuật cần thiết trong xây dựng, duy trì và phát triển những mối quan hệ trong công việc một cách hiệu quả thông qua giao tiếp. Sau khi hoàn tất chương trình, học viên có thể:

- Hiểu và biết cách xác định các yếu tố cần thiết cũng như hướng đến thái độ tích cực trong giao tiếp hiệu quả;
- Tăng cường khả năng giao tiếp trong cuộc sống cá nhân nói chung và trong công việc, kinh doanh nói riêng;
- Nâng cao kỹ năng và nghệ thuật giao tiếp, cũng như hoàn toàn có khả năng tự tin trước bất cứ tình huống nào trong cuộc sống cá nhân và công việc.



*“Chỉ có học thực, mới có năng lực thực;
chỉ có năng lực thực, mới có thể làm thực;
chỉ có làm thực, mới có thể tạo ra giá trị thực;
chỉ có tạo ra giá trị thực, mới có thể sống thực.
Tất cả, bắt đầu từ thực học” (PACE)*

Trụ sở chính: Tòa nhà PACE
341 Nguyễn Trãi, Quận 1, TP.HCM
Điện thoại: (08) 3837.0208

Văn phòng Hà Nội: International Center
17 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (04) 3646.2828

Email: contact@PACE.edu.vn
Website: www.PACE.edu.vn