

비즈니스 소통 심리학 (의사소통 잘하기 위한 심리학 핵심이론)

- 일 시: 홈페이지 일정을 확인해 주세요. | 10:00 - 17:00(6H)
- 강 사: 도홍찬 대표 (러너코리아)
- 추천대상: 교육담당자, 인사담당자, 사내강사, 프리랜서, 소통에 관심 있는 사람, 현재 강의에 심리학 콘텐츠 (설득심리학, 소통심리학, 인지심리학, 정서심리학 등)를 접목하고 싶은 사람
- 교육비: 230,000원 (2인 이상 참석시 인당 2만원 할인)
- 입금계좌: 국민 815-25-0011-219 (주)학습인 *사전 모바일 카드결제, 당일 카드 결제, 계산서 발행 가능
- 제공사항: 교재, 2시간 강의 분량의 강의 PPT 제공
- 교육장소: 서울시 중구 퇴계로 197 충무빌딩 5층 러너코리아 (3,4호선 충무로역 7번 출구에서 1분 거리)

[필★독] 미리 신청해 주세요!

본 교육은 소수 대상의 모집성 교육입니다.

적정 인원이 모집되지 않을 경우, 불가피하게 취소 될 수 있습니다.

가능한 1-2주 전에 미리 신청해 주세요. (가접수 환영!)

[필★독] 성숙한 교육문화 함께 만들어 나가요!

지적재산권 보호와 원활한 교육진행을 위해

강의 중 녹음, 녹화, 촬영, 태블릿 PC 및 노트북 사용을 금지하고 있습니다.

성숙한 교육 문화를 만들기 위한 교육생 여러분들의 적극적인 협조 부탁드립니다.

1. 교육개요

회사에서 소통은 친구, 연인, 가족과 소통하는 방식과 달리 생산적, 효율적, 목적달성에 초점이 맞추어져야 합니다. 본 과정에서는 비즈니스 소통 능력을 향상시키는 핵심 스킬을 심리학 이론에서 찾아 핵심 모듈을 구성하였으며, 이는 조직 소통, 설득, 코칭, 리더십, 갈등관리에 도움이 될 것입니다.

2. 교육구성

- 비즈니스 소통의 기초: 설득대화법, 스토리 소통법
- 갈등관리 소통: 정서심리학.
- 관계 및 소통 심리학

3. 교육특징

- 비즈니스 소통에 필요한 다양한 심리학 이론을 간결하게 정리하여 현장 소통에 활용할 수 있도록 도움줌으로써 사내 인간관계 및 소통 강의에 활용이 가능합니다.
- 소통과 관계의 뿌리가 되는 심리학 이론을 학습함으로써, 관계 및 소통 교육과정 개발에 활용이 가능합니다.

4. 교육내용 (총 6H)

모듈	모듈	교육내용	시간
1	비즈니스 소통의 기본 원리	- 아이스브레이킹 - 소통의 종류 및 비즈니스 소통이란? - 비즈니스 소통의 기본 원리	20분
2	설득력 업그레이드 <u>설득심리학</u>	- 마음을 움직이는 세가지 심리 법칙 - 정체성 설득 - 이성적 설득 - 감성 설득	80분
3	스토리 소통법	- 스토리의 기본 구조 이해 - 스토리 사용 방법 및 절차 - 스토리 질문방법	50분
4	의사소통과 정체성 <u>관계 및 소통심리학</u>	- 자아개념과 소통 - 배역과 캐릭터 - 관계와 소통에서 자기개방(開放)	50분
5	지각(知覺)과 언어 <u>지각 및 인지심리학</u>	- 지각(知覺)의 기본 과정 - 소통과 관계에 영향을 끼치는 지각요소 - 소통과 언어	50분
6	갈등상황에서 소통 <u>정서심리학</u>	- 조직에서 생산적 감정표현 방법 - 촉진적 정서와 소모정서: 스트레스 및 정서관리 - 비합리적사고(소통)에서 합리적 소통으로!	50분

5. 강사소개



도홍찬 대표

[현직]

러너코리아 대표

[학력]

연세대학교 심리학과 학사/석사/박사과정 수료

[경력]

- 명지대 대학원 평생교육학과 겸임교수
- (사)한국강사협회 명강사 97호
- 제일모직, 삼성인력개발원, 삼성전자

[저서]

- 2003. <성격을 알면 성공이 보인다> 번역
- 2008. <선택의 심리학>
- 2008. <굿바이, 잡스트레스>
- 2011. <설득의 스토리텔링> 번역
- 2019. <리더가 꼭 알아야 할 동기심리학>

