

Eğitim Adı

İkna Becerileri

DERS KODU

299

Eğitmen

Ersan BELLİTAŞ

Eğitimin Süresi

30 Dakika

Amaç

Bu eğitimin amacı;
Öğrenenlerin ikna edici iletişim kurabilmek için gerekli temel kavramlar hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamaktır. Hangi durumlarda, hangi bakış açısı ve yöntemleri kullanırsa daha ikna edici olunabileceği konusunda farkındalık kazandırılacaktır.

Eğitimin Özeti

Bu eğitimde aşağıdaki konular hakkında bilgi verilmektedir;

- İletişimin ne olduğuna dair temel iletişim modeli ,
- İknanın ne olduğu ve hangi amaçlarla kullanıldı,
- En temel ikna modelleri olan Aristoteles'in Retorik yaklaşımı, AIDA reklam modeli ve Ayrıntılandırma Olasılığı Modellerinin bakış açısı,
- Robert Cialdini'nin temel ikna kaldıraçlarından örnekler.

Değerlendirme

Bu eğitimin değerlendirme süreci iki aşamalıdır.

1. Video eğitimleri izleme oranı
En az %80 oranında izleme sağlanmalı

2. Sınav başarı oranı
En az %70 oranında başarı sağlanmalıdır.
Sınav, bilgi ve beceri düzeyinizi değil derse katılım sürecinizi ölçmeye yönelik hazırlanmıştır.

Hedef Kitle

- Kendi markasını yapılandırmaya çalışan girişimciler
- Pazarlama, iletişim ve girişimcilikle ilgilenen öğrenciler

Kazanımlar

- Kendilerini istedikleri şekilde ifade etme ve ikna becerileri geliştirebilir,
- Tanıtım ve halkla ilişkiler alanlarında temel metin yazma becerilerini geliştirebilir,

Temel Bilgi Beceri ve Gereksinimler

- Temel İletişim Bilgisi

Kaynak Dokümanlar

https://files.btkakademi.gov.tr/299_IKNA_BECEERILERI/Sunum.pdf

Sertifika

Sertifika Türü: Katılım Sertifikası

