



Тренинг «Навыки влияния и убеждения»

Формат: онлайн или очно

Длительность: 16 академ. часов

По результатам тренинга его участники смогут:

- быстро налаживать взаимодействие с новыми людьми. Выстраивать долгосрочные отношения с коллегами и партнерами внутри и вне организации.
- ясно и четко излагать свои мысли, доносить информацию.
- приводить убедительные и разнообразные доводы, факты в защиту своей точки зрения.
- видеть и учитывать реакцию собеседника на свои слова.
- сталкиваясь с возражениями, преодолевать негативный настрой собеседников, направлять дискуссию в конструктивное русло.

Программа тренинга

Виды влияния. Как мы влияем на других и как другие влияют на нас. Позитивное и негативное влияние.

- Определение влияния. Результативность. Энергетический баланс/дисбаланс.
- Цели влияния при взаимодействии с людьми. Стратегия сотрудничества/кооперации при построении долгосрочных бизнес-отношений.

Модель влияния

- Разбор 4 стилей влияния: убеждение, присоединение, ассертивность/настойчивость, мотивация и вдохновение.
- Вербальная и невербальная коммуникация.
- Искажения и барьеры. Способы работы с ними.

Стиль влияния «Убеждение»

- 8-шаговая модель убеждения.
- Особенности невербального поведения и барьеры при использовании стиля.

Стиль влияния «Присоединение»

- Стили присоединения. Установление контакта с собеседником.
- Особенности невербального поведения и барьеры при использовании стиля.
- Умение слушать и задавать вопросы. Техники активного слушания.



Тренинг «Навыки влияния и убеждения»

Программа тренинга

Стиль влияния «Ассертивность/настойчивость». Работа с манипуляциями

- Разбор ситуаций, когда этот стиль приемлем: просьба/отказ, требование, предоставление/получение обратной связи, выражение не согласия, работа с возражениями.
- Особенности невербального поведения и отработка позы, интонации и необходимого уровня энергии при использовании стиля.
- Алгоритм «Я-высказывания».
- Работа с агрессией и негативом, выявление манипуляции и способы работы с ней.

Стиль влияния «Мотивация и вдохновение»

- Разбор особенностей стиля.
- Особенности невербального поведения и отработка позы, интонации и необходимого уровня энергии при использовании стиля.

Интеграция всех стилей

Зарегистрироваться

Данное предложение не является офертой в соответствии со статьей 435 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Данный документ не налагает каких-либо обязательств на адресата или на владельца предложения до завершения процедур по оценке рисков и угроз независимости и подписания договора, имеющего юридическую силу. Для подписания договора, имеющего юридическую силу, стороны должны провести дополнительные переговоры.