



ТРЕНИНГ

УБЕЖДЕНИЕ, АРГУМЕНТАЦИЯ, ВЛИЯНИЕ

ЦЕЛЬ

Совершенствовать навыки аргументации и убеждения
Овладеть техниками построения активного диалога
Обучиться удерживать инициативу в процессе беседы
Развить навыки оказания влияния на собеседника

УЧАСТНИКИ

Руководители всех уровней

В ПРОГРАММЕ

Умение слушать и слышать ситуацию

- ⦿ Составляющие и условия ведения диалога
- ⦿ Иллюзия ясности мысли
- ⦿ Субъективное восприятие. Интерпретация слов собеседника
- ⦿ Ошибки на старте
- ⦿ Адекватная оценка ситуации

Нейтрализация ловушек «я» в общении

- ⦿ Искажение смысла слов собеседника в результате проекций и ожиданий
- ⦿ Эмоциональный фактор в общении
- ⦿ Влияние личного отношения к собеседнику на процесс переговоров

Манипуляции в общении

- ⦿ Обобщения и подмена понятий. Техники выявления подмен
- ⦿ Развитие видения психологических уловок. Своевременная нейтрализация
- ⦿ Распознавание отговорок. Инициирование принятия решения
- ⦿ Психологическое давление, позиционное давление
- ⦿ Выход из зоны манипуляции

Убеждение, аргументация, влияние

- ⦿ Основные правила аргументации
- ⦿ Энергия убеждения
- ⦿ Императивные высказывания
- ⦿ Умение задавать вопросы и направлять беседу
- ⦿ Методика сотрудничества с собеседником
- ⦿ Эмоциональная составляющая как возможность влияния

Конструктивное завершение диалога

- ⦿ Подведение итогов
- ⦿ Прозрачность взаимной договоренности