

НАВЫКИ ВЛИЯНИЯ И УБЕЖДЕНИЯ

Цель: повысить у сотрудников уровень навыков влияния и убеждения для достижения поставленных целей

Для кого: для сотрудников, участвующих в переговорах.

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Анатомия влияния и убеждения	<ul style="list-style-type: none">• Основные задачи убеждающей коммуникации. Состав процесса убеждения и влияния• Виды убеждающей коммуникации: эмоциональное влияние, рациональная аргументация• Ходы влияния. Как получить преимущество в разговоре. Техники удержания и перехвата инициативы
Рациональная аргументация	<ul style="list-style-type: none">• Техника ТАП-аргументации: тезис, аргумент, подкрепление• Аргументационные подкрепления: примеры, статистика, ссылка на авторитеты, демонстрация, визуализация• Сторителлинг. Формула эффективной целесообразной истории: герой, препятствия, прорыв, вознаграждение
Эмоциональное влияние	<ul style="list-style-type: none">• Стратегии влияния, 6 психологических принципов и контекстов влияния: взаимности, последовательности, авторитетности, дефицита, приязни или благорасположения, социального согласия• Подстройка: ролевые позиции и стили коммуникативного взаимодействия. Модель РВД Э. Берна• Конгруэнтность влияния. Невербальные и паравербальные составляющие. Жестикуляция, способствующая доверию и влиянию в личной беседе
Контроль собственных эмоций и аудитории во время выступления	<ul style="list-style-type: none">• Способы борьбы с волнением до, вовремя и после выступления• Типология сложных участников, методы работы с каждым из них• Техника ответов на вопросы из аудитории: как ответить на вопрос, и в каких случаях отвечать не следует

Результат:

- ✓ Участники понимают, из чего состоит процесс убеждающей коммуникации, владеют техниками удержания инициативы во время разговора
- ✓ Участники умеют использовать техники аргументации, владеют инструментом сторителлинга
- ✓ Участники знают 6 психологических принципов влияния.
- ✓ Понимают, какие ролевые позиции существуют и как их использовать.
- ✓ Осознают, какие вербальные и паравербальные проявления способствуют установлению доверия
- ✓ Участники знакомы со способами борьбы с волнением. Владеют техниками работы со сложными участниками

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.