

УБЕДИТЕЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

Цели: повышение уровня бизнес-коммуникаций (переговоров, продаж, презентаций и выступлений) за счет развития навыков влияния и убеждения, а также передача инструментов эффективной коммуникации

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Умения влиять и убеждать в условиях современного мира	<ul style="list-style-type: none"> • Значение умения влиять и убеждать в коммуникациях с командой и коллегами в межфункциональном взаимодействии • Особенности восприятия информации в современном мире. «Проблема 11 секунд» • Уровни коммуникации. Модель коммуникации П.Вацлавика • Принципы влияния в бизнес-коммуникациях
Практика аргументации. Коммуникативные поединки. Раунд 1	<ul style="list-style-type: none"> • Диагностика коммуникативных навыков • Практика аргументации <p>Деловая игра «Кто прав?» (принцип дебатов) Дебаты — это коммуникативные поединки, одна из самых эффективных практик обучения умению быть убедительным. Это азартная интеллектуальная дискуссия, ведущаяся по регламенту. Позволяет потренировать умение быстро находить нужные слова, примеры из жизни и факты, оформлять свою речь так, чтобы быть максимально убедительным. Каждый участник несколько раз выступает в защиту своей позиции по разным вопросам. Уровень сложности игры и отработка инструментов продаж обеспечивается специальными карточками с «Заданиями» — эти карты игроки должны использовать как опору и базу для своей аргументации</p>
Инструменты убедительной аргументации	<ul style="list-style-type: none"> • Как люди принимают решение • Уровни коммуникации и инструменты влияния • Структура сильного аргумента • Практика построения аргументов • Линия аргументации • Опора на ценности
Инструменты управления вниманием	<ul style="list-style-type: none"> • Особенности внимания • Инструменты управления вниманием в коммуникации • Практика выступлений «Держи внимание»
Недирективное влияние и убеждение	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнес-сторителлинг. Инструменты для поиска нужных историй • Сценарий бизнес-истории и обязательные элементы • Практика участников • Метафоры. Как создавать работающие метафоры
Практика аргументации. Коммуникативные поединки. Раунд 2	<ul style="list-style-type: none"> • Дебаты по актуальным для участников темам • Кейс «Принятие решения» • Рефлексия полученного опыта и стратегия развития навыков

Результат:

- ✓ Участники осознают ключевые факторы убедительности.
- ✓ Умеют выделять рациональные и эмоциональные компоненты убеждения и влияния
- ✓ Участники умеют понятно и аргументированно доносить свое мнение, позицию
- ✓ Участники научились использовать инструменты управления вниманием
- ✓ Участники потренировались в гибкости мышления, развили ассоциативное мышление
- ✓ Участники умеют создавать и использовать бизнес-истории и метафоры
- ✓ Участники почувствовали азарт и интерес к убеждению
- ✓ Участники увидели свой текущий уровень развития навыков убеждения и осознали стратегию развития

Прохождение тренинга «Убедительная аргументация» повышает общий уровень влиятельности участников и культуру общения, улучшает межличностное и кросс-функциональное взаимодействие. Освоение инструментов курса и применение их на практике, положительно влияет на успешность в переговорах, продажах, на качество руководства командой и помогает предотвращать коммуникативные сбои.

Преимуществом программы является акцент на развитии навыков влияния как на рациональном уровне, так и на эмоциональном.

В программу включены кейсы, деловая игра и практические упражнения на развитие навыков.

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