

## Эффективные коммуникации: навыки убеждения, аргументации и самопрезентации

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

### Программа обучения

Навыки самопрезентации, контакта и активного слушания

- Компетентность и уверенность в себе — основа самопрезентации в коммуникациях
- Как найти и развить свои сильные компетенции в общении? Навыки персонального брендинга. Технология Тома Питерса
- Как холодный контакт перевести в теплый? Техника контакта «Пять пальцев»
- Управление своим невербальным поведением: выражением лица, голосом, позой, движениями, темпоритмами
- Харизма в коммуникациях: как разогреть и поддерживать
- Начало коммуникации и 80 % успеха: контакт, внимание, доверие
- Типичные трудности самопрезентации в контакте и способы их устранения

Коммуникации с разными психотипами в офисе и на переговорах

- Психологические типы клиентов (коллег по работе)
- Как строить успешные коммуникации с холериком? Советы и рекомендации
- Коммуникации с сангвиником. Конкуренция или консолидация?
- Коммуникации с флегматиком. Почему он молчит на переговорах?
- Коммуникации с меланхоликом. Общение с ранимым коллегой и партнером на переговорах

## Практикумы:

- Кейс «Успешные коммуникации на первой встрече с заказчиком. Презентация продуктов и услуг компании»
- Кейс «Анализ трудностей и барьеров в холодных контактах. Причины и способы преодоления»

## Как организовать диалог и донести информацию? Навыки убеждения и аргументации

- Виды коммуникаций: неформальное и деловое общение, публичные коммуникации, вертикальные и горизонтальные коммуникации на работе
- Аргументация и аргументы: логика, статистика, примеры успеха, перспективы, развитие, конкуренция на рынке, корпоративная лояльность
- Техника активного слушания и понимания. Навык «Слышать, слушать, понимать»
- Как спрашивать? Задаем уточняющие вопросы, вопросы на понимание, вопросы-переформулирования, вопросы-метафоры, вопросы-сравнения
- Управление коммуникациями: адаптация, пристройка, ведение
- Обратная связь в коммуникациях. Как запросить информацию? Как предоставлять обратную связь?

## Практикумы:

- Кейс «Успешные переговоры: навыки аргументации и убеждения»
- Кейс «Общение с руководителем в офисе. Трудности аргументации и убеждения»
- Упражнение «Как презентовать свои успехи руководителю?»