

Профессиональные компетенции лидера: коммуникационные и ораторские навыки

Срок обучения: 2 дня

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

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

Программа обучения

День 1

PRO формы и содержания лидера

От автора:

Есть два искусства, которые могут возвести человека на высшую ступень почёта: искусство хорошего полководца и искусство хорошего оратора. Современным полководцем можно стать, наладив атмосферу в коллективе, сохранив мотивацию и заряжая сотрудников на развитие, а клиентов на покупки. Как стать современным оратором — запоминающимся, креативным и красноречивым спикером? Как настроить себя и свой голос, чувствовать себя уверенно во время выступления? Во все времена люди, умеющие красиво и увлекательно говорить, вызывали уважение и достигали великих высот. К счастью, современные методики позволяют «расшифровать» секрет их успеха: научиться ярким выступлениям и вдохновлять сегодня может каждый.

Современный оратор — от формы к содержанию любого общения, выступления, переговоров

- Невербальное общение: психологические и речевые пристройки в общении
- Техника речи как инструмент лидера
- Содержание и эмоциональность речи
- Самоконтроль в общении
- Лайфхаки спикера
- Эмоциональный интеллект и эмпатия в общении
- Как обеспечить эффективное взаимодействие в группе

Практикумы:

- Упражнение «Дикция как навык уверенности»
- Упражнение «Дыхание как основа спокойствия»
- Упражнение «Голос как инструмент доверия»
- Упражнение «Эмоциональность речи, выразительность, интонирование»
- Кейс «Слова и звуки-паразиты»
- Кейс «Коучинговые техники для поддержания себя в ресурсе и в гармонии»
- Кейс «Архитектура текста и игра воображения»
- Упражнение «Импровизация в публичных выступлениях»
- Упражнение «Паузы и акценты в публичных выступлениях»
- Упражнение «Невербальное общение и жесты во время выступления»
- Упражнение «Управление вниманием аудитории»
- Кейс «Основные составляющие и компетенции эмоционального интеллекта»
- Кейс «Основы построения эмпатического общения с другими людьми»
- Упражнение «Как обеспечить эффективное взаимодействие в группе»
- Упражнение «Сила оптимизма: как контролировать свои эмоции во время личного общения и во время выступлений»

День 2

PRO в коммуникации лидера

От автора:

Презентация (себя/идеи/услуги) — начало любой коммуникации. Уметь производить нужное впечатление, используя все каналы вербального и невербального общения, это навык, которым можно овладеть и практиковать в повседневной жизни. Дальнейшее общение переходит в процесс переговоров, где важно уметь мотивировать человека на совершение действий, приводить нужные аргументы, использовать навык эмпатии. Как уверенно отвечать на провокационные вопросы и работать с вредными слушателями? Существует система эффективного общения, включающая в себя многие пункты — выявление потребности и желаний, презентация продукта, идеи, мысли,

закрытие возражений, завершение сделки, то есть достижение нашей цели. От того, каким именно образом будет проходить общение, зависит многое — это подтвердит любой опытный бизнесмен, спикер и эксперт.

Коммуникация лидера: как презентовать себя, идею, проект, чтобы мотивировать слушателей на действия

- Презентация и её виды
- Алгоритм подготовки к любой презентации
- Общение с аудиторией во время презентации
- Вопросы, возражения и уверенная аргументация
- Общие принципы качественного общения с клиентом

Практикумы:

- Упражнение «Презентация: Кому? Что? Зачем? И что мне за это будет?»
- Кейс «Виды презентации»
- Кейс «Алгоритм и порядок действий презентации»
- Упражнение «Как контролировать свои эмоции во время презентации»
- Упражнение «Скорость мышления и логика речи»
- Упражнение «Как спокойно и уверенно принимать любые вопросы»
- Упражнение «Как отвечать на провокационные вопросы»
- Упражнение «Как быстро отвечать на сложные вопросы»
- Упражнение «Как не уходить в рассуждения и эффективно отвечать на вопросы»
- Упражнение «Сложные вопросы — личные границы»