

Аргументация в переговорах

Практический тренинг с получением сертификата Академии бизнеса EY

Успешные лидеры используют эффективные и незаметные приемы аргументации, убеждая людей верить им и воплощать их цели.

ЗНАКОМА ЛИ ВАМ ТАКАЯ СИТУАЦИЯ?



Любой лидер (обычно интуитивно) использует три - пять приемов, и только выдающиеся - десять и больше. Наверняка, вы знаете какие-то из них. В настоящее время приемы аргументации хорошо изучены, систематизированы и активно применяются в пропаганде, рекламе, бизнесе и политике. Разумеется, что описание приемов (которое легко найти в теории аргументации) и практическое их применение - это не то же самое (также как чтение учебника по рисованию и умение хорошо рисовать).



НА ТРЕНИНГЕ ВЫ:

- ▶ Узнаете действенные, но не очевидные приемы аргументации
- ▶ Потренируетесь в их применении
- ▶ Научитесь замечать структуру воздействия на людей в переговорах, рекламе и просто дружеских спорах
- ▶ Расширите свой арсенал средств убеждения
- ▶ Получите индивидуальную обратную связь для дальнейшего развития своих навыков аргументации.

2 дня
16 академ. часов
12 CPD-единиц
14 CPE-часов



ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ

- ▶ Для руководители и владельцы бизнеса, руководителей и сотрудников отделов продаж, специалистов и менеджеров, которые проводят переговоры с клиентами и партнерами

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- ▶ Психолингвистика. Что Вы говорите и что слышит собеседник? Как выбор слов меняет восприятие сообщения.
- ▶ Лингвистические стратегии, позволяющие изменять мнение собеседника, и тренировка применения этих стратегий.
- ▶ Невербальные компоненты коммуникации на службе у аргументации. Детали, которые меняют все.
- ▶ Приемы психологии влияния, описанные Робертом Чалдини.



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- ▶ Обучение проводится в интерактивной форме. Формат тренинга предполагает выполнение практических индивидуальных заданий, работу в мини группах, участие в дебатах, ролевых играх, упражнениях
- ▶ Обучение проводится на русском языке
- ▶ Участники тренинга получают специально разработанные учебные материалы.



ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ



Открытый формат

В открытом формате обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 9.30 до 16.30.

Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проводиться специально для вашей компании:

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Программа строится на кейсах и материалах из реальной практики участников
- ▶ Возможность встраивания тренинга в существующую систему обучения и развития персонала Вашей компании
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента.

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ,

чтобы узнать стоимость сессии и подать заявку.

Посмотреть контакты и заказать обратный звонок:

<http://bit.ly/contactEY>