

Программа тренинга

«ВЛИЯТЬ и ПОБЕЖДАТЬ»

Даты и место проведения:
с 10 по 19 июля, Мещера



Тренер:

Александр Тарасов

Бизнес-тренер,
действующий бизнесмен
и предприниматель

**Практика, видео-кейсы,
навыки, инструменты,
спарринги с тренером и участниками.**

**Самое лучшее в сообществе переговорщиков
за последние 10 лет!**

Будет очень жарко!

I.

10 июля

День приезда.
День неформального знакомства

II.

11-18 июля

БЛОК 1.

Плоскости воздействия на оппонента

- Дело – отношения – власть.
- Слабые и сильные места переговорщика. Как быть сильным и не ломать отношения.
- Почему невозможно договориться, если ты не умеешь противостоять влиянию.
- Потеря статуса или принцип «Со слабыми не договариваются!»

БЛОК 2.

Уловки

- Почему уловки надо видеть? Структура и уровни уловок.
- Уловки в исполнении Жириновского, Путина, Собчак, Познера.
- Уловки доказательства, аргумента, логики, формы.
- Техники работы с уловками. Готовые клише блокирования.

БЛОК 3.

Манипуляции

- Манипуляции от детства до взрослого возраста.
- Виды манипуляций. Неконструктивное поведение с манипулятором.
- Неэффективные реакции про типу: «Сам дурак!» и «давайте договоримся!»
- Провоцирующая риторика, что делать?
- Техники работы с уловками.
- Короткие и длинные техники работы с манипуляцией. 3 способа наказать манипулятора.
- Техники словесного карате и айкидо.

БЛОК 4.

Модель влияния

- Как выигрывать переговоры на уровне поведения, а не аргументов?
- Секретная система влияния в переговорах в КГБ.
- Как не проиграть, даже, если оппонент лучше подготовлен?
- Основные роли переговорщиков. С кем невозможно договориться, но на кого можно повлиять.
- Как отправлять в словесный нокаут «жестких» оппонентов?
- Стратегии влияния: Договориться – подавить – спровоцировать – помириться.
- Умение менять роли в зависимости от оппонента и стратегии.

БЛОК 5.

Схема короткой аргументации

- Что делать, если оппонент не готов слушать ваши аргументы.
- Способ отнять инициативу. Сильная позиция. Правила формирования. Быстро, просто, убедительно, настойчиво.
- Как использовать аргументы к предмету и аргументы к личности.
- Как не дать себя переиграть на уровне аргументов.

БЛОК 6.

Техника длинной аргументации

- Психофизиология убеждения.
- Структура убеждения.
- Как быть услышанным в своей аргументации.
- Вес аргумента. Почему одни убедительны, а другие – нет?
- Элементы, которые убеждают больше всего.

БЛОК 7.

Как зажать оппонента в «угол»?

- Как не дать себя «заспамить» неточными аргументами?
- Что лучше убеждать или разубеждать?
- Советы В. В. Путина. Техника убеждения Сократа.

БЛОК 8.

Алгоритмы мягких и жестких видов спора

- Убеждение без сопротивления.
- «Отдай, чтобы отобрать» или ловушки аргументации.
- Техники ухода от атаки оппонента, если вы оказались не готовы.

БЛОК 9.

Пять приемов контраргументации

- Пустое и твердое. Удар по ошибкам логики и аргументации.
- Как «запереть» оппонента в невыгодной ему теме.
- Как навязать тактику «оправдывания».
- Немного манипуляции...

БЛОК 10.

Техника настойчивого поведения

- Как настаивать на своем, чтобы сложно было отказать?
- Без чего не работают приемы убеждения?

БЛОК 11.

Суть конфликта и ваше место в нем

- Дело – отношения – власть: как трехслойный бутерброд вашего общения с людьми.
- «Модель поведения профессора Преображенского»: плюсы и минусы.
- Почему падение статуса в конфликте с агрессором опасно?
- Индивидуальный и публичный конфликт.
- Почему неподготовленный человек обречен скатываться в конфликт снова и снова?
- Замкнутый круг конфликта или эффект слепоты.
- Три причины почему «сразу все пошло не так».
- Иллюзии и фильтры, которые не дают видеть правду конфликта.
- Неумение быть смелым, как обратная сторона конфликта.

БЛОК 12.

Мягкие техники противостояния агрессии и давлению

- Отличие мягких и жестких техник противостояния агрессии и давлению.
- Принцип: сначала мягкая сила, потом жесткие техники.
- Простые вещи, которые сложно сделать.
- 3 слоя блокирования агрессии.
- Техники: Туман. Заезженная пластинка. Бесконечное уточнение.
- Позитивный рефрейминг.

БЛОК 13.

Жесткие техники противостояния уловкам

- Почему уловки и манипуляции в конфликте надо видеть?
- Почему невозможно договориться, если ты не умеешь противостоять влиянию?
- Потеря статуса в конфликте или принцип «Со слабыми не договариваются!»
- Структура и уровни уловок в конфликте.
- Техники работы с уловками. Готовые клише блокирования.

БЛОК 14.

Жесткие техники противостояния агрессии и манипуляции

- Манипуляции от детства до взрослого возраста. Виды манипуляций.
- Неконструктивное поведение с агрессором.
- Неэффективные реакции про типу: «Сам дурак!» и «давайте договоримся!»
- Провоцирующая риторика, что делать?
- Короткие и длинные техники работы с манипуляцией. 3 способа наказать агрессора.
- Техники словесного карате и айкидо.

БЛОК 15.

Ваши болевые точки

- Почему агрессор вас «втаскивает» в конфликт?
- Почему нам кажется, что мы всегда правы, а наш оппонент – нет?
- Иллюзия порядочности.
- 9 базовых комплексов, которые делают вас уязвимым.
- Как проработать в себе конфликтные зоны, 3 инструмента.

БЛОК 16.

Как сохранять отношения после?...

- Как развивается доброжелательность?
- Фоновый «Улыбка», «Тотальное ДА!», техника «Снижения напряженности».
- Умение «склеивать» отношения. Умение говорить приятное.

БЛОК 17.

Методика «7 психотипов личности»

- Понятие характера, психологическая классификация характеров, понятие психотипа, взаимосвязь психотипов и мотивов поведения человека, основные принципы применения методики «7 типов личности» в управлении людьми.
- Влияние на людей, как основная компетенция лидера.
- Типы и характеры людей, сильные и слабые стороны. Ключи влияния.
- Методы быстрой диагностики людей, используемые современными государственными спец. службами.
- Типы личности известных людей: Путин, Жириновский, Зюганов, Медведев, Трамп, Жеглов.

- Какой ваш тип личности и, как вам его использовать на все 100%?
- Что и от кого можно ожидать, или с какими людьми вы в зоне риска?
- Как прогнозировать поведение людей исходя из типов личности?
- Кто на какие профессии подходит?
- Как строить команду исходя из типов личности?
- Как видеть ложь в исполнении разных типов характеров?
- Прикладные способы оценки типов личности, инструменты управления и влияния разными типами людей.

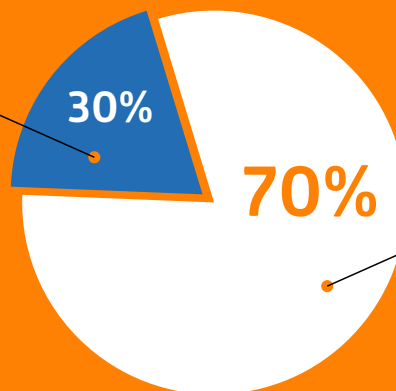
III.

19 июля

День отъезда.
День неформального общения.

МЕТОДЫ:

Короткие теоретические сообщения



Индивидуальные и групповые упражнения, игры, анализ видеофрагментов, дискуссии и провокации.



Дополнительно каждый участник проходит ежедневную индивидуальную коучинг-программу фоновых тренингов под руководством кураторов.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Стоимость участия зависит от срока оплаты:
вы экономите, оплачивая тренинг заранее.
Чтобы получить самую выгодную стоимость, **позвоните менеджеру прямо сейчас,**
и узнайте о действующих скидках.



Менеджер – Коваленко Кирилл

Контакты для связи:

+7 (926) 018-0228

+7 (495) 507-8793

kovalenko@syntone.ru