

ТРЕНИНГ «Черная риторика» или «Риторика переговоров»

Длительность - 4 недели (16 часов)

Хотите научиться:

- Договариваться на выгодных для себя условиях?
- Быть лидером в жизни, управлять ситуацией, используя лидерские приемы?
- Выстраивать и устанавливать личные границы?

Приглашаем вас на тренинг "**Черная риторика**" или "**Риторика переговоров**"!

- Сфера применения? Карьера, управление персоналом, переговоры, продажи, личная жизнь

📅 Курс – 4 недели: с 9 июня по 2 июля 2025 года (понедельник, среда), 19:00 - 21:00, 8 занятий по 2 часа, с перерывом на кофе-брейк.

📊 80% - практика, 20% - теория, 57 приемов на все случаи жизни.

★ Чему Вы научитесь?

1. Управлять ситуацией в своих целях, грамотно используя лидерские приемы.
2. Успешно взаимодействовать с людьми: общаться, договариваться, вести переговоры, отвечать на возражения, переводить «негатив в позитив».
3. Грамотно отвечать на нежелательные просьбы, советы и требования.
4. Выстраивать и устанавливать личные границы.
5. Использовать пошаговый алгоритм и применять более 50 универсальных приёмов управления речевой коммуникацией.

★ Тренер курса - Анна Яковлева – бизнес-тренер, коуч, более 25 лет обучает ораторскому искусству, г. Санкт - Петербург.

ПРОГРАММА

Блок	Описание
Приветствие	● Презентация тренера и знакомство с участниками.
Введение	Теория: ● Презентация программы курса. ● Установление регламента. Практика: ● Постановка целей на тренинг.

3 цели общения. Ошибки. Сложности. Классический АЛГОРИТМ успешного взаимодействия.	Теория: 3 цели при взаимодействии с людьми. - Ошибки, совершаемые при взаимодействии. - Универсальный алгоритм действия в любой ситуации. - Конкретные фразы, помогающие снять напряжение и направить диалог в нужное вам русло. Практика: - Отработка алгоритма. - Отработка фраз.
Техники, приемы, речевые формулы, тактики поведения, которые можно применять на работе, в бизнесе, в личной жизни. Как результат - Вы сможете грамотно управлять любой ситуацией. 10 приемов, которые заставят оппонента Вас уважать Лидерские приемы Приемы, которые помогут Вам не просто отстоять свою позицию, но и убедить оппонента	Теория: - Суть приемов. - Ситуации, когда их можно использовать. Практика: - Просмотр видеороликов. Участники отрабатывают навык видеть и различать приемы, анализировать ситуацию и осознанно применять их в своих целях. Практика-закрепление: - Участники тренируются сохранять состояние спокойного присутствия. - Перевод ситуации в конструктивный диалог с помощью приемов. - Участники отрабатывают приемы в парах, тройках. Приемы 1. Прием «Рефреминг»: «минус» меняем на «плюс» 2. Приём «Плохо или хорошо?» 3. Приём «А то, что...» 4. Прием «Английский профессор» 5. Приём «Посоветуйте» 6. Приём «По-другому или Варианты» 7. Прием «Уточнение» 8. Прием «Суть дела» 9. Приём «Странно...» 10. Прием «Факты» 11. Прием «Цель/Выгода/Польза» 12. Приём «Адвокат» 13. Прием «Психотерапевт» 14. Прием «Разделение ролей» 15. Прием «Противоречие» 16. Прием «Что важнее?» 17. Прием «Раньше – теперь» 18. Прием «Некоторые – большинство» 19. Прием «Договоренности»

Как быстро и эффективно перевести разговор на другую тему?	Как признать свою ошибку или неправоту, сохранив имидж и лицо? ● 20. Прием «Признание неправоты» ● 21. Приём «Отвлечение на бытовую надобность» ● 22. Приём «Вербальный разрыв коммуникации» ● 23. Приём «Перевод разговора на другую тему» ● 24. Как избегать непрошенных советов?
Договоренности	Как заключить договоренности в сложных и неожиданных ситуациях? ● 25. Приём «Просьба с наименьшей вероятностью отказа» ● 26. Приём «Просьба» ● 27. Приём «Усиленная просьба»
Приемы английского спецназа	7 способов отказать в ответ на совет-требование-просьбу. ● 28. Приём «НЕТ - Краткий отказ» ● 29. Приём «НЕТ - Полный конструктивный отказ» ● 30. Приём «Принципы» ● 31. Приём «Частичный отказ» ● 32. Приём «Уступка с превышением в ответ на совет-требование-просьбу» ● 33. Приём «Выражение сомнения в целесообразности совета-требования-просьбы» ● 34. Приём «Ссылка на опыт или третье лицо в ответ на совет-требование-просьбу» ● 35. Прием «Преимущество - Связка - Ценность - Договорённость»
Манипуляции	Как противостоять манипуляциям? Как направить манипуляции в свою пользу? ● 36-48. Манипуляции.
Контрманипуляции	ТОП-приемов контрманипуляций, которые помогут разорвать коммуникацию ● 49 - 57. Контрманипуляции.