

ТРЕНИНГ «Риторика переговоров» (16 часов)

Длительность – 4 недели: 8 занятий по 2 часа

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 "**Риторика переговоров**"!

◆ Сфера применения? Карьера, управление персоналом, переговоры, продажи, личная жизнь.

📅 Курс – 3 недели: с 22 июня по 15 июля 2026 г., 19:00-21:00 (понедельник, среда), с перерывом на кофе-брейк.

📅 80% - практика, 20% - теория, более 50 приемов на все случаи жизни.

★ Чему Вы научитесь?

1. Управлять ситуацией в своих целях, грамотно используя лидерские приемы.
2. Договариваться, общаться, отвечать на возражения, взаимодействовать даже с «вредными» людьми.
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 - тренер, коуч, более 25 лет обучает ораторскому искусству, г. Санкт -Петербург.

ПРОГРАММА

Блок	Описание
Приветствие	◆ Презентация тренера и знакомство с участниками.
Введение	Теория: <ul style="list-style-type: none">◆ Презентация программы курса.◆ Установление регламента. Практика: <ul style="list-style-type: none">◆ Постановка целей на тренинг.

<p>Суть речевого взаимодействия. Ошибки. Сложности.</p> <p>АЛГОРИТМ успешного взаимодействия.</p>	<p>Теория:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Успешное речевое общение. ● Ошибки в коммуникации. ● Универсальный алгоритм действия в любой непонятной ситуации. ● Конкретные слова или фразы, помогающие сбавить темп и направить диалог в нужное русло. <p>Практика:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Отработка алгоритма. ● Отработка фраз. ● Анализ видеороликов с конкретными ситуациями общения.
<p>Техники, приемы, речевые формулы, тактики поведения, которые можно применять на работе, в бизнесе, в личной жизни.</p> <p>Как результат - Вы сможете грамотно управлять любой ситуацией.</p> <p>10 приемов, которые заставят оппонента Вас уважать</p> <p>Лидерские приемы</p> <p>Приемы, которые помогут Вам не просто отстоять свою позицию, но и убедить оппонента</p>	<p>Теория:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Суть приемов. ● Ситуации, когда их можно использовать. <p>Практика:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Просмотр видеороликов. Участники отрабатывают навык видеть и различать приемы, анализировать ситуацию и осознанно применять приемы в своих целях. <p>Практика-закрепление:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Участники тренируются сохранять состояние спокойного присутствия. ● Перевод ситуации в конструктивный диалог с помощью приемов. ● Участники отрабатывают приемы в парах, тройках. <p>Приемы</p> <ol style="list-style-type: none"> ● 1. Прием «Рефреминг»: «минус» меняем на «плюс» ● 2. Прием «Плохо или хорошо?» ● 3. Прием «А то, что...» ● 4. Прием «Английский профессор» ● 5. Прием «Посоветуйте» ● 6. Прием «По-другому или Варианты» ● 7. Прием «Уточнение» ● 8. Прием «Суть дела» ● 9. Прием «Странно...» ● 10. Прием «Факты» ● 11. Прием «Цель/Выгода/Польза» ● 12. Прием «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» <p>Как признать свою ошибку или неправоту, сохранив имидж и лицо?</p>

<p>Как быстро и эффективно перевести разговор на другую тему?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 20. Прием «Признание неправоты» ● 21. Прием «Отвлечение на бытовую надобность» ● 22. Прием «Вербальный разрыв коммуникации» ● 23. Прием «Перевод разговора на другую тему» ● 24. Как избегать непрошенных советов?
<p>Договоренности</p>	<p>Как заключить договоренности в сложных и неожиданных ситуациях?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 25. Прием «Просьба с наименьшей вероятностью отказа» ● 26. Прием «Просьба» ● 27. Прием «Усиленная просьба»
<p>Приемы английского спецназа</p>	<p>7 способов отказать в ответ на совет-требование-просьбу.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 28. Прием «НЕТ - Краткий отказ» ● 29. Прием «НЕТ - Полный конструктивный отказ» ● 30. Прием «Принципы» ● 31. Прием «Частичный отказ» ● 32. Прием «Уступка с превышением в ответ на совет-требование-просьбу» ● 33. Прием «Выражение сомнения в целесообразности совета-требования-просьбы» ● 34. Прием «Ссылка на опыт или третье лицо в ответ на совет-требование-просьбу» ● 35. Прием «Преимущество - Связка - Ценность – Договорённость»
<p>Манипуляции</p>	<p>Как противостоять манипуляциям? Как направить манипуляции в свою пользу?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 36-48. Манипуляции.
<p>Контрманипуляции</p>	<p>ТОП-приемов контрманипуляций, которые помогут разорвать коммуникацию</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 49 - 58. Контрманипуляции.