



УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «ИСКУССТВО УБЕЖДАТЬ»

ИП Яковлева Анна Викторовна, ОГРНИП 318144700042260, ИНН 143518885726, Лицензия Т185, выдана «Университетом риторики и ораторского мастерства» г. Москва 13 ноября 2011 г., <https://govorimlegko.ru>, +7(924)3669259, @anna_yakovleva_spb

Программа курса «Речь на миллион» (24 часа)

1. Алгоритм ОСВК.
2. Диагностика: как влияю я?
3. Что использовать, чтобы МАХсимально доносить информацию?
4. Комплекс приемов, помогающий достичь цели при взаимодействии со слушателями.
5. Параметры успешной речи.
6. 100% поза профессионала и база рук.
7. Уверенность в себе. Приемы для снятия волнения.
8. Приемы установления контакта и удержания внимания аудитории.
9. Магия жестов: усиливаем свою зону влияния.
10. Техники работы с голосом.
11. Классическая структура выступления.
12. Универсальная модель подготовки к выступлениям, переговорам, презентациям «Квадрат Силы».
13. Убеждающая речь: структура, особенности.
14. Работа с возражениями (сложные вопросы).
15. Работа с «вредными» слушателями.
16. Лидерские приемы управления ситуацией.

Интенсивный тренинг, сосредоточенный на практике: 70% времени занимают практические упражнения, а оставшиеся 30% - изучение теории и анализ приемов известных спикеров, например, Стива Джобса, Илона Маска, Владимира Путина и других. Продолжительность курса составляет 24 часов.

Расписание и период обучения: 3 месяца, по воскресеньям, 13:00 – 15:00 мск. (*время обучения корректируется), 12 занятий по 2 часа.

Стоимость – 60000 рублей, с беспроцентной рассрочкой от Тинькофф банка на 10 месяцев (6000 рублей в месяц).

Цель курса

Проработать:

- 1) Состояние уверенного спикера, умеющего вести за собой людей, презентовать себя и свои проекты, убрать блоки, зажимы, мешающие Вашему росту;
- 2) 100% позу профессионала: энергетику, позу, базу рук, жесты;
- 3) умение использовать приемы установления контакта и удержания внимания аудитории, вызывающие доверие собеседника, дающие понимание и осознанность, что использовать, чтобы найти подход к каждому человеку во время взаимодействия, чтобы управлять людьми;
- 4) умение убеждать и влиять на людей, применяя четкую структуру, технологии убеждения;
- 5) умение говорить уверенно в любой ситуации, каждым словом и жестом грамотно влияя на других людей.

Планируемые результаты

1. Состояние легкости, уверенности, комфорта при выстраивании отношений с людьми.
2. Четкое понимание того, как:
 - ✓ говорить уверенно, отвечать на вопросы, стоять, жестикулировать, устанавливать и удерживать контакт;
 - ✓ влиять голосом,
 - ✓ убрать имеющиеся минусы: слова и звуки-паразиты, жесты-паразиты, зависания;
 - ✓ найти подход к разным людям, даже скептикам и «вредным»;
 - ✓ аргументировать свою позицию,
 - ✓ контролировать свое невербальное сообщение;
 - ✓ говорить, опираясь на четкую структуру, максимально донося смысл информации и увеличивая эффективность взаимодействия.
3. Использование ораторских фишек для грамотного управления людьми, с целью постоянно повышать свой профессиональный статус.
4. Умение грамотно рассуждать, склоняя к принятию выгодной для себя точки зрения.

По окончании тренинга выдается сертификат.

Программа тренинга «Речь на миллион» (24 часа)

Темы	Содержание блока
Обратная связь высокого качества	Теория: • Как грамотно давать друг другу обратную связь (как быть хорошим тренером по ораторскому искусству для других). Практика: • Мини-самопрезентации с отработкой навыка давать обратную связь. *** Запускаем механизм самообучения, чтобы развитие ораторских навыков продолжалось и после окончания тренинга.
Комплекс приемов, помогающий достичь цели при взаимодействии со слушателями	Теория: • Шкала для измерения. Демонстрация разных уровней. Что создает высокую / низкую энергетику. Демонстрация работы на разных уровнях энергетики. Практика: • Отработка навыка работать на разных уровнях энергетики. • Отработка навыка работать на высокой энергетике (вдохновляющая речь, призыв). • Отработка навыка перехвата лидерства с помощью высокой энергетики. *** В этом же блоке на 50% прорабатывается страх публичных выступлений.
Параметры успешной речи	Теория: • Короткая лекция: на какие параметры в выступлении оратора обращать внимание (первые 6 параметров). *** По итогам курса у участников семинара остается в голове матрица из 10-12 параметров, составляющих основу ораторского мастерства.
	Теория: • Основная поза оратора.

Постановка на публике	- Базовое положение рук. Практика: - Запоминаем телом основную позу оратора. - Тренируем разные варианты базового положения рук. Находим наиболее удачное для себя положение.
Приемы установления контакта	Теория: - Демонстрация. Разбор приемов. Практика: - Отработка навыка (2 раза). - Отработка приема «импровизация по последнему слову». - Анализ приемов Стива Джобса.
Уверенность в себе	Теория: - Мозговой штурм «приемы для снятия волнения». Практика: - Отрабатываем самые действенные приемы. - Любимый прием Владимира Путина.
Работа с возражениями (сложные вопросы)	Теория: - Демонстрация. Практика: - Тренируем эмоциональную устойчивость при ответах на неожиданные вопросы. - Отрабатываем навык быстро, спонтанно, «сохраняя лицо», отвечать на сложные вопросы.
Магия жестов	Теория: - На что обращать внимание при жестикуляции. Практика: - Упражнения на отработку «говорящих» и «коммуникационных» жестов.
Техники работы с голосом	Теория: - Приемы для лучшего владения своим голосом. Практика: - Гимнастика для лица. - Любимое упражнение Илона Маска. - Голосовая разминка. 2-3 упражнения на развитие интонационного / эмоционального богатства.
Соединение несоединимого: «вкладываем в мозг слушателей» важную информацию	Теория: - Демонстрация. Разбор двух основных стратегий для увязывания всего со всем. Практика: - Тренируем навык перехода с текущей темы на тему, нужную оратору, с помощью импровизации.
Приемы	Теория: Прием НЛП. Практика:

грамотного донесения информации	• Диагностика: как с людьми взаимодействую я? Что использую? • Прорабатываем идеальный вариант влияния на слушателей.
Контакт глазами	Теория: • Контакт глазами: тонкости...
Основы подготовки к эффективному взаимодействию: «Квадрат Силы»	Теория: • На какие ключевые моменты обратить внимание при подготовке, чтобы учесть все детали? Практика: • Проработка самопрезентации с основой на «Квадрат силы».
Убеждающая речь	Теория: • Структура убеждающего выступления. Основы построения аргументации. Практика: • Подготовка к выступлению. • Призыв. • Выступления в дебатах. • Получение обратной связи на выступление. *** В этом упражнении суммируются все навыки, которые изучались на семинаре. Задача ораторов – выступить с учетом всего, что они уже знают. Видеосъемка – отличное средство выявления дальнейших направлений развития себя как оратора.
«Вредные» слушатели	Теория: • Что делать, если в группе один-два человека находятся в роли «вредных» слушателей? Практика: • Тренируемся: сохранять свое состояние, удерживать внимание дружелюбной части группы, перетягивать внимание «вредных» слушателей.
Лидерские приемы	Теория: • Ошибки, совершаемые при выстраивании отношений с людьми. • Лидерские приемы, помогающие направить диалог в нужное русло. Практика: • Алгоритм. • Отработка приемов.
Заключение. Сбор обратной связи на обучение.	