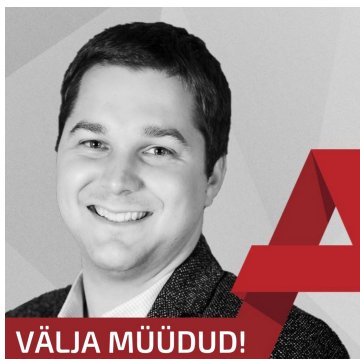


Как эффективно выступать и убеждать?



24. aprill 2019

Kestus: 1 день

Äripäev, Vana-Lõuna 39/1, Tallinn

Умение убеждать - это необходимый навык для каждого руководителя или сотрудника, кто в своей ежедневной деятельности объясняется с подчинёнными, коллегами и партнёрами, а аргументация — это мощный инструмент, который поможет справиться с этой задачей.

Любая речь должна быть убедительной, эффективной и аргументированно построенной. Будь то информирование своих работников о принятом решении, продвижение нового продукта клиентам и партнерам или публичное выступление. Большую роль в этом играет умение чётко и структурированно объяснять свою идею, позицию. **Всегда ли это удается?**

Целевая аудитория

Курс аргументации будет полезен руководителям, специалистам по коммуникации, - персоналу и - продажам. Всем, кто хотел бы эффективно общаться с командой, строить аргументированную и структурированную речь, противостоять речевым манипуляциям и не вступать в полемику.

Цели

Цель тренинга – развитие и расширение возможностей использования навыков убеждения, эффективной коммуникации, а так же выступления на публике.

Участники, прошедшие обучение:

- Могут оценить, в каких рабочих ситуациях разумно использовать аргументативные навыки и какие ситуации не позволяют эффективно общаться.
- Умеют рационально решать конфликты, информировать о решениях и обосновывать изменения решений таким образом, чтобы сохранить мирную, приятную и аргументированную культуру общения в команде, с партнерами или в других ситуациях, где особенно ценится долгосрочное сотрудничество.
- Способны контролировать себя, рационально мыслить, слушая собеседника, структурировать информацию в своей голове и подумать о возможных ответах.
- Знают как в письменной или устной форме составлять аргументы, отличать их и использовать в профессиональной коммуникации (встречи, переговоры, продажи).
- Уверенно защищают свою позицию во время встречи или переговоров, при этом не вступая в конфликт и поддерживая общий язык с коллегой, оппонентом или конкурентом.

Навыки, получаемые в ходе обучения

Во время курса вы научитесь отходить от эмоциональных высказываний и переходить к рациональному анализу ситуации, задавая себе и другим правильные вопросы, узнаете, как на самом деле работает механизм убеждения, как научиться формулировать веские аргументы для обоснования своей позиции и добиваться своих целей. Интенсивный и лаконичный тренинг, который основан на методе диалога, пошаговом обучении и обратной связи от тренера к каждому участнику. Темы преподаются в виде коротких лекций и большого количества интерактивных упражнений.

Условием получения сертификата является участие в курсе обучения на всём его протяжении.

AJAKAVA

24.04.2019

9:45 - 10:00 ○ Утренний кофе и сбор участников обучения

10:00 - 11:30 ○ 1 блок. Как работает наше мышление?

1. Предпосылки и условия для рационального общения.
 2. Как работает наше внимание? Как мы воспринимаем информацию?
 3. Зачем нужен аргумент?
 4. Как улучшить процесс поиска идей и решений, которые помогут воплотить ваши цели в жизнь.
- Дискуссия.

11:30 - 11:45 ○ Пауза

11:45 - 13:15 ○ 2. блок. Модель и структура аргумента.

1. Из чего состоит аргумент?
2. Как его конструировать?
3. Чем его подкрепить?
4. Как правильно расставлять акценты, используя навыки аргументации. Упражнения.
5. Использование аргументации на встречах и переговорах.

13:15 - 14:15 ○ Обед

14:15 - 15:45 ○ 3 блок. Реакция на аргументы и их анализ.

1. Как выделять в речи аргументы и анализировать их.
2. Как реагировать на аргументы оппонентов.
3. Какие есть виды контраргументации.
4. Поиск "коалиции": процесс обсуждения и переговоров. Как вести диалог и защищать позицию. Упражнение на ведение дискуссии и аргументацию.

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta.

Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osamine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil akadeemia@aripaev.ee või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#).

Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või Liis.Lehtmets@aripaev.ee.