



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

«ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ И ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ»

Целевая группа – руководители, менеджеры организаций, представители малого бизнеса, частные лица

Цель: повышение психологической компетентности в вопросах организации деловых переговоров и делового общения

Базовые модули тренинга:

Модуль 1. Деловое общение как важнейшая составляющая психологии руководителей и менеджеров

- Виды делового общения
- Формы и стадии общения
- Структура делового общения
- Стратегические «ловушки» общения. Встреча и завершение делового общения
- Язык тела, мимика, жесты - использование невербального языка в деловом общении
- Особенности ведения телефонных переговоров
- Построение делового общения с людьми разного статуса, возраста, национальности

Модуль 2. Психологическая основа деловых переговоров

- Психологические особенности деловых переговоров
- Мотивация как способ настройки в ведении переговоров
- Переговорные стили
- Работа с возражениями
- Вербальные и невербальные составляющие переговоров
- Психологические приемы воздействия на делового партнера

Модуль 3. Роль личности в ведении деловых переговоров

- Типология характеров и виды темпераментов личности
- Имидж участников переговорного процесса
- «Маски» и «фасады» личности
- Экологичность поведения. Способ конгруэнтности
- Способы психологической защиты в переговорах

Завершение тренинга

- Итоговая дискуссия
- Вручение сертификатов

Продолжительность: 14 академических часов (2 дня)

Программа адаптируется с учетом особенностей целевой группы и потребностей Заказчика.

Группа: от 10 человек. Участникам тренинга выдается раздаточный материал, который содержит основные аспекты тренинга.

Стоимость: 3500 руб. на одного участника тренинга. Возможна корректировка стоимости при увеличении числа участников.

Место проведения: Учебные аудитории АНО ДПО «Учебно-деловой центр», возможно проведение тренинга на территории Заказчика.

Контакты: эл. почта ano-udc@bk.ru

тел. 8 (3846) 65-54-49, 8-900-108-93-18