

# Эффективные переговоры. Методы влияния и убеждения

## Базовый уровень

Очно | 32 часа  
Артикул 0-17-144-0

### Узнаете:

- Стратегии и тактику успешных переговоров.
- Психологические аспекты подготовки к переговорам.
- Типы собеседников и их поведенческие реакции в ходе переговоров.
- Законы логики и принципы аргументации в диалоге.
- Правила и ошибки аргументации в процессе переговоров.
- Механизмы ведения переговоров и управления конфликтными ситуациями.
- Понятие и виды манипуляций, типы манипуляторов.
- Способы противодействия манипуляциям в ходе переговоров.
- Порядок грамотного завершения переговоров.
- Особенности взаимодействия с участниками после завершения переговоров.

### В результате обучения научитесь:

- Использовать успешные стратегии и тактику в процессе переговоров.
- Анализировать поведение собеседников в ходе переговоров.
- Использовать эффективные приемы аргументации в переговорах.
- Грамотно вести и завершать переговоры.
- Выявлять манипуляции в переговорах и противостоять им.
- Применять эффективные тактические манипуляции.
- Анализировать собственное поведение в переговорах и при необходимости изменять его для совершенствования

## Повышенный уровень

Очно | 32 часа  
Артикул 0-17-145-0

### Узнаете:

- Особенности подготовки к эффективным переговорам: разработка сценария, определение контраргументов, продумывание исходов для оппонентов.
- Понятие скриптов в переговорах.
- Эффективные инструменты переговоров (метод Сократа, метод Тома Сойера, методы СПИН и АИДА).
- Отличительные особенности публичных переговоров и переговоров один на один.
- Правила проведения дебатов и публичных переговоров.
- Особенности стилей речи: убеждающая, развлекающая, информирующая речь.

### В результате обучения научитесь:

- Готовиться к переговорам и разрабатывать их сценарий.
- Использовать скрипты и контраргументацию в переговорах.
- Применять различные методы ведения переговоров для повышения их эффективности.
- Составлять план публичного выступления для участия в переговорах или дебатах.
- Разрабатывать сценарий убеждающей речи.