

Методы влияния и убеждения. Как эффективно провести переговоры, рабочие встречи и совещания



Очно-заочно | 72 часа
Артикул 0-13-119-2

Узнаете:

- Современные методы подготовки к переговорам, стратегии переговоров.
- Каналы коммуникации и виды речи для публичных выступлений.
- Виды и функции конфликта, стратегии поведения в конфликтной ситуации.
- Типы конфликтных личностей.
- Приемы влияния на собеседника.
- Приемы манипулирования и способы противостояния.

Научитесь:

- Выстраивать сценарии переговоров, подбирать аргументы и контраргументы.
- Планировать воронку результатов переговоров.
- Определять оптимальные каналы коммуникации в процессе профессионального взаимодействия.
- Анализировать конфликтную ситуацию, выявлять интересы и потребности оппонента в конфликте.
- Применять приемы противостояния манипуляциям.
- Применять приемы конструктивной критики в ситуациях манипулятивного общения.

