

Курс «Убеждающая коммуникация» (8 уч. часов).

- Курс предназначен для председателей профкомов, профактива и всех, кто проводит переговоры или выступает перед людьми.
- Какие приемы лучше использовать при выступлении перед большой аудиторией, а какие при разговоре с человеком один на один?
- Постановка голоса, речевые упражнения, ораторские приемы, работа со страхом, аргументы, контраргументы, работа с возражениями - эти и другие темы вы узнаете, пройдя обучение в данном курсе.
- Лекции читают практики, имеющие опыт профсоюзной работы.

К курсу прилагаются материалы для скачивания: рабочая тетрадь с заданиями, тестами и конспектом лекций.

Лекторы:

Глеб Балахонов - сертифицированный бизнес-тренер, руководитель открытого тренерского сообщества "Тренеры будущего", создатель и руководитель всероссийского образовательного проекта "День тренингов", председатель Первичной профсоюзной организации Московского государственного университета геодезии и картографии (МИИГАиК).
Опыт тренерской работы более 10 лет.

Дарья Белоусова - сертифицированный бизнес-тренер, создатель «Ассоциации молодёжных медиа». Опыт тренерской работы более 10 лет.

Программа дистанционного учебного курса «Убеждающая коммуникация» (8 уч. часов):

№ п/п	Тема
I блок: Убеждающая коммуникация (4 уч. часа).	
1	Установление эмоционального контакта. <i>Методы подстройки под собеседника, управление эмоциями, методы обратной связи.</i>
2	Работа с возражениями. <i>5 этапов отработки возражений, техники убеждающей коммуникации.</i>
3	Ведение переговоров. <i>Пять этапов ведения переговоров. Позиция в переговорах. Четыре техники ведения переговоров.</i>
4	Мотивация. <i>Техники ведения переговоров в зависимости от типа личности. Потребности человека. Внешние и внутренние факторы мотивации.</i>
II блок: Развитие навыков публичных выступлений (4 уч. часа).	
5	Публичные выступления в нашей жизни. <i>Факторы успеха во время проведения выступлений и «вредные советы».</i>
6	Страхи, установки и методы настройки на публичную речь. <i>Что мешает нам чувствовать себя уверенно, выступая перед людьми? Каким должно быть отношение к себе, к людям, к тому, о чём вы рассказываете?</i>
7	Каналы коммуникации. <i>Вербальный невербальный и паравербальный каналы коммуникации.</i>
8	Содержание эффективного выступления. <i>Как расставить акценты при подготовке публичного выступления? Оптимальная структура выступления. Ответы на вопросы слушателей.</i>

