

#

# УБЕЖДЕНИЕ И АРГУМЕНТАЦИЯ В ПЕРЕГОВОРАХ

## Коучинг-программа

*Умение убеждать – качество, необходимое современному человеку. Способность общаться конструктивно, уметь отстаивать свою точку зрения, убедить собеседника, при этом оставаясь лояльным к нему - навыки, которые необходимы в деловом общении*

### Цель

- Обучиться способам конструктивного взаимодействия
- Овладеть техниками построения активного диалога и удержания инициативы в процессе беседы
- Научиться видеть, различать и нейтрализовывать уловки и отговорки собеседника в разговоре или споре
- Освоить практические приемы работы с несогласием, возражениями и агрессией собеседника
- Развить способность достоверно воспринимать и эффективно передавать информацию, предотвращая возражения
- Приобрести умение аргументировать и убеждать

### Участники

Управленческий персонал; сотрудники компаний, в чьи компетенции входит ведение переговоров

### Программа

#### **1. Умение слушать и слышать**

- Суть беседы – диалог
- Что необходимо, чтобы диалог состоялся
- Иллюзия ясности мысли

#### **2. Нейтрализация «я»**

- Ловушки «Я» в общении
- Нейтрализация «Я»

#### **3. Уловки и отговорки спора**

- Обобщения и подмена понятий
- Психологические уловки
- Распознавание отговорок и выявление мотивации несогласия

#### **4. Возражения**

- Несогласие и противостояние
- Схема работы с возражениями
- Выслушивание возражений
- Нейтрализация сопротивления
- Поиск источника возражения
- Точка опоры возражения
- Несколько способов, позволяющих убрать точку опоры в возражении собеседника

#### **5. Убеждение и аргументация**

- Метод убеждения Сократа
- Метод положительных ответов
- Взаимосвязь между нашим убеждением и убеждениями собеседника
- Образование взаимосвязи

#

- Метод бумеранга

### **6. Умение задавать вопросы и направлять беседу**

- Техника постановки вопросов
- Вопросы, которые выявляют основные убеждения собеседника
- Вопросы активного слушания
- Вопросы, которые позволяют взять инициативу в свои руки
- Вопросы, которые позволяют собеседнику увидеть свое убеждение с другой точки зрения
- Блокирующие и изолирующие вопросы

### **7. Завершение переговоров**

- Окончание диалога
- Конструктивное завершение переговоров

### **Особенности**

- Комплексный подход к обучению (дотренинговая диагностика и пост-тренинговое сопровождение при необходимости)
- Индивидуальный подход в обучении:
- сочетание тренинговой и консультационной формы обучения: индивидуальная работа с каждым участником, включая решение актуальных для него вопросов
- Карта Профессионального Роста для каждого участника - индивидуальное направление профессионального развития по теме обучения

**Количество участников:** от 2 до 5 человек

**Продолжительность обучения:** 8 часов (2 дня по 4 часа или 1 день 8 часов)

### **В стоимость входит:**

- предварительное индивидуальное собеседование
- обучение
- методические материалы
- индивидуальные карты профессионального развития
- питание, кофе-паузы

**Адрес:** Центр Томалогии, г. Киев, ул. Героев Днепра, 35

### **Регистрация и дополнительная информация по телефону:**

+38 (044) 501-50-51

+38 (050) 462-72-75

**Координаторы:** Евгений Москаленко

[www.tomalogy.com](http://www.tomalogy.com)