

Агентство Организационного Разв...

7-8 июня 2010 г. Тренинг "РЕСУРСЫ ВЛИЯНИЯ"

КЛЮЧЕВАЯ ИДЕЯ ТРЕНИНГА: Человек влияет, потому что он существует. Сделать этот процесс управляемым – задача этого тренинга. Навыки эффективного влияния и противостояния влиянию должны способствовать сохранению и развитию дела, деловых отношений, личностной целостности.

РЕКОМЕНДУЕТСЯ всем, кто взаимодействует с другими людьми и хочет максимально эффективно использовать свои ресурсы для достижения поставленных целей.

В РЕЗУЛЬТАТЕ ТРЕНИНГА УЧАСТНИКИ СМОГУТ:

УЗНАТЬ:

- Цели и эффекты влияния
- Пусковые механизмы уступчивости
- Техники влияния и противостояния влиянию

ОСОЗНАТЬ:

- Истинные цели своего влияния
- Чаще всего ими используемые стратегии влияния
- Свои иррациональные идеи, как основу для того, чтобы ими манипулировали

НАУЧИТЬСЯ:

- Определять оказываемое на них манипуляционное воздействие и противостоять ему
- Быть более убедительным, эффективно аргументировать
- Распознавать свои эмоции и использовать их как ресурс для влияния и противостояния влиянию

Модуль 1. ВЛИЯНИЕ

1.1. Три цели влияния. 1.2. Стратегии влияния: доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество. 1.3. Эффекты влияния: изменение мыслей, поведения и эмоционального состояния.

Модуль 2. ПРОТИВОСТОЯНИЕ ВЛИЯНИЮ

2.1. Словесная атака: способы и противодействие. 2.2. Манипуляция: отличительные черты. Четыре техники психологической самообороны. 2.3. Иррациональные идеи: ограничители, дающие возможность нами манипулировать. 2.4. Мониторинг эмоций как основа противостояния манипуляциям 2.5. Отработка техники информационного диалога. 2.6. Конструктивные приемы ведения дискуссии: правило трех «Т». 2.7. Противостояние неэкологичному влиянию.

Модуль 3. ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ

3.1. Конструктивные и деструктивные виды влияния. 3.2. Пусковые механизмы уступчивости: принцип последовательности, правило взаимного обмена, принцип социального доказательства и др. 3.3. Теория

аргументации: закон аргументов, закон демонстрации, закон очередности. 3.4. Правила и приемы эффективной аргументации. 3.5. Самопродвижение как способ оказания влияния. 3.6. Призыв и убедительное воздействие.

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТЕХНИКИ: психогимнастические упражнения, мозговой штурм, командные и ролевые игры, моделирование проблемных ситуаций, близких к опыту участников, анализ видеопроб, анализ текущего опыта в формате «здесь-и-сейчас», коучинг-поддержка.

АВТОР И ВЕДУЩАЯ ТРЕНИНГА:

НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВА – ведущий тренер-консультант Агентства Организационного Развития, дипломированный психолог, экономист, сертифицированный тренер и консультант по организационному развитию, Школа консультантов по управлению при правительстве Российской Федерации, член Украинского Союза Психотерапевтов.

- 8-ми летний опыт проведения открытых и корпоративных тренингов, автор тренинговых программ: "Ресурсы лидера", "Ресурсы влияния", "Моя жизнь: целеполагание и управление временем", "Управление и мотивация в организации", "Эффективные переговоры", "Корпоративные продажи", "Успешная презентация", "Эффективное совещание". Корпоративные тренинги для компаний: "Киевстар Дж. Эс.Эм.", "Wild Ukraine", Посольство Канады в Украине, "Conference House", Сеть ресторанов "Козырная карта", "В.А.Т. – Прилуки", "Metro Cash & Carry Ukraine", ТРК "Столица", ТГ "Фортуна", "Sky Travel HRG Ukraine", АКБ "НРБ-Украина", "ЕВМРАРСТ – Ukraine", ИД "СофтПресс", "Amway – Украина", "ПрессКом" и др.;
- Обучающий тренер в проекте "Мастерство тренера"
- Ведёт проекты по организационному развитию и внедрению модели ключевых компетенций, реализованы проекты в компаниях: "ЕВМРАРСТ – Ukraine", "Донбасс-Термо", "Sky Travel HRG Ukraine", "Innoware", "УкрЭнергоРесурс", Торговый дом "Техавтоматика", "ПрессКом" и др.;
- Автор публикаций на темы "организационное развитие", "управленческое консультирование", "психология менеджмента".

КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ не более 10 человек

ОБЪЁМ ПРОГРАММЫ 16 часов

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ 3200 грн.

СКИДКА 10% при оплате участия за 10 дней до начала тренинга

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ:

СВЕТЛАНА БОЯРЕНКО - менеджер по работе с корпоративными клиентами "Инталев-Украина"

"Тренинг дал много материала для размышлений и для дальнейшей работы над собой. Очень заинтересовала тема эмоционального интеллекта, есть желание изучить ее более глубоко".

ЕВГЕНИЯ ДРУЖБИНА - внутренний тренер компании «Козырная Карта»

"Динамичный, интересный и насыщенный тренинг. Расширилось понимание процесса влияния, разных его видов и производимых эффектов. Обучение в значительной степени ориентировано на практическую отработку и применение навыков влияния, как в повседневной жизни, так и в решении рабочих задач. Большое спасибо тренеру Наталье Васильевой!"

ПОДРОБНЕЕ см. <http://www.aor.com.ua/ru/trainings/15>

ТЕЛ: +38 (044) 529 43 10; (044) 521 63 76 e-mail: aor@aor.com.ua
<http://www.aor.com.ua>