



ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО И ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

(10:00 – 18:00)

НАВЫКИ САМОПРОДВИЖЕНИЯ:

КАК РАСПОЛОЖИТЬ К СЕБЕ СОБЕСЕДНИКА В ПЕРВЫЕ МИНУТЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

- Факторы доверия и благорасположения
- Язык тела: как читать между строк
- Техники малого разговора
- Как задавать вопросы, чтобы поддержать беседу
- ➡ Практикум: «Видео: Самопрезентация»

КАК ДЕЛАТЬ КОМПЛИМЕНТЫ, ЗАСЛУЖИВАЮЩИЕ ДОВЕРИЯ

- Прямой и Косвенный комплименты
- Формулы похвалы «Что/Почему, X+1, (X+1)-У»
- ➡ Практикум: «Копилка комплиментов»

ПРИЕМЫ РИТОРИКИ:

- Как оценить впечатление, которое производит Ваш голос и эффективно использовать его для убеждения.
- Как строить фразы "которые работают" и каких слов необходимо избегать.
- Формула красноречия

ВЫСТРАИВАНИЕ СИСТЕМЫ АРГУМЕНТАЦИИ

- Виды логических аргументов
- Выстраивание системы Доказательства
- Правила подачи эмоциональных и метафорических аргументов
- «Аксиома Штирлица» - как завершать систему аргументации
- ➡ Практикум: «Предложение/Система аргументации»

ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ. РАБОТА С АУДИТОРИЕЙ

- 7 вариантов эффективного Вступления.
- Правила самопрезентации
- Основная часть – как подготовить аудиторию к принятию нужного Вам решения
- Кульминация – как упростить принятие решения
- Резюмирование. Подведение итогов.
- ➡ Практикум: «Приемы убеждения»

СТРАТЕГИИ ВЛИЯНИЯ

- Факторы, вызывающие доверие.
- Быстрорастворимое влияние
- Способы косвенного влияния

13 ПРИНЦИПОВ РЕАГИРОВАНИЯ НА ВОПРОСЫ АУДИТОРИИ

- Как справляться с "трудными" участниками. Как отвечать на каверзные вопросы и возражения.

10 НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫХ ОШИБОК ОРАТОРА

КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ ПОПЫТКАМ МАНИПУЛЯЦИИ

ПО ОКОНЧАНИИ ТРЕНИНГА УЧАСТНИКИ СМОГУТ:

- Увидеть себя со стороны и оценить свои сильные и слабые стороны как оратора
- Использовать техники убеждения и влияния в своей речи
- Владеть собой во время выступления
- Отвечать на вопросы и возражения аудитории, нейтрализуя "проблемных" участников.

Подробная информация по телефонам:

050-403-98-97

067-136-93-34

050-663-80-41