

# Эффективные переговоры. Методы влияния и убеждения

## Базовый уровень

Правила успешных переговоров: стратегия и тактика

Практическое значение аргументации в коммуникации

Виды манипуляций и типы манипуляторов

Способы противодействия манипуляциям

Грамотное завершение переговоров и взаимодействие с участниками после переговоров

## Повышенный уровень

Планирование сценария переговоров и предугадывание результата

Практики реализации стратегии сотрудничества в переговорах

Эффективные инструменты переговоров: методы Сократа и Тома Сойера, методики СПИН и АИДА

Различия публичных переговоров и переговоров один на один

Проведение публичных переговоров

Стили речи: убеждающая, развлекающая и информирующая речь

## В результате обучения научитесь:

- Готовиться к переговорам: классифицировать участников, предугадывать реакции, находить сильные и слабые стороны
- Использовать законы логики и грамотную аргументацию во время переговоров, выявлять манипуляцию в коммуникации и блокировать манипуляторов
- Управлять конфликтными ситуациями во время переговоров, грамотно завершать переговоры и фиксировать договорённости
- Анализировать собственные действия с целью совершенствования навыков для переговоров
- Готовиться к переговорам и продумывать приемлемые исходы для оппонента
- Использовать контраргументацию и скрипты в переговорах
- Применять стратегии сотрудничества в переговорах
- Участвовать в дебатах и публичных переговорах, работать с аудиторией
- Разрабатывать план публичного выступления для участия в переговорах или дебатах
- Разрабатывать сценарий убеждающей речи