

СЕРИЯ ВЕБИНАРОВ: «ЭФФЕКТИВНАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И СЕКРЕТЫ ВЛИЯНИЯ В ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ»

Для кого:

Курс адресован менеджерам, руководителям, а также всем тем, кто хочет повысить эффективность своей самопрезентации и взаимодействия с другими людьми, научиться красиво говорить о себе как о человеке и эксперте, создавая нужное впечатление у собеседников и получая при этом удовольствие от самого процесса общения.

Длительность вебинара: 4 вебинара (по 2, 5 часа каждый) с домашними заданиями

Вебинар 1 Введение в теорию самопрезентации	<ul style="list-style-type: none">• Понятие самопрезентации. Задачи самопрезентации• Искусственная и естественная самопрезентация• Эффект первого впечатления• Оценка «Свой»/«чужой»: 4 фактора оценки. Ярлыки в общении• 5 стратегий самопрезентации по И. Джонсу и Т. Питтману• Правила выбора стратегий самопрезентации• Самопродвижение и самопредъявление – как 2 эффективные стратегии самопрезентации• Типы жертв в коммуникациях
Вебинар 2 Составляющие первого впечатления	<ul style="list-style-type: none">• Составляющие первого впечатления. Эффект доктора Фокса. «Конгруэнтность» как важный фактор первого впечатления• Невербалика: улыбка, зрительный контакт, осанка, жестикация, дистанция в общении• Голос как важная составляющая первого впечатления• Главные характеристики голоса: дикция, высота, темп, интонация, громкость. Разнообразие речи• Внешний вид• Опосредованные формы самопрезентации: социальные сети, резюме и т.д.
Вебинар 3 Вербальная самопрезентация	<ul style="list-style-type: none">• Основные параметры эффективного общения: простота (Метод Фейнмана), ясность (подсказка Ф. Шульца фон Туна), убедительность (формула «ЛАССО») коммуникации• 4 «смертных» греха самопрезентации• Виды словесных визиток:<ul style="list-style-type: none">– elevator pitch/speech– тизерная самопрезентация– сторителлинг («по дороге к вам», кейс клиента)– инструментальная самопрезентация– самопрезентация через миссию и ценности• Слова-сомнения и слова-категоричности в общении• Слова-паразиты и способы борьбы с ними
Вебинар 4 Основы влияния	<ul style="list-style-type: none">• Как начать общение с незнакомым человеком?• Большое искусство «маленькой беседы» или Small Talk. О чем можно и нельзя говорить с новым собеседником?• Формула ARE.• Виды слушания. Активное слушание и техника «ПАУК»• Понятие «следы памяти». Как включать и для чего включать эмоции в общении?• Основные инструменты влияния: эффект гранфаллуна, комплименты (3 метода), принцип Тома Сойера/эффект стрекозы, якорь успеха, хьюге-подход, магия пространственной близости, сила доверия, биргинг, вау-эффект, юмор

*Программа носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.

По окончании курса вы будете уметь:

- Красиво и убедительно говорить о себе и своих услугах/работе/бизнесе, используя различные эффективные формулы самопрезентации
- Правильно устанавливать контакт и применять различные техники влияния в процессе взаимодействия другими людьми
- Создавать нужное впечатление в рамках любого социального взаимодействия
- Выявлять у себя неэффективные стратегии и тактики самораскрытия
- Определять барьеры на пути самораскрытия и в процессе формирования любого навыка, в том числе навыка публичных выступлений

Благодаря курсу вы:

Научитесь самостоятельно создавать различные формулировки для самопрезентации, определять, какие из них будут наиболее уместны в той или иной ситуации, а также выстраивать эффективное взаимодействие с новыми людьми, используя современные приемы и техники установления контакта и влияния на аудиторию.