

ИКИГАЙ

ООО «Группа компаний «Икигай»

ул. Горбунова, 2
БЦ «Гранд Сетунь Плаза»
121596, г. Москва

Тел.: +7 926 5555-44-7
welcome@ikigaiway.org
www.ikigaiway.org

Влиятельность:
Умение убеждать
и Публичное
выступление

Программа для
руководителей,
специалистов
по обучению

www.ikigaiway.org

© 2017 Группа компаний ИКИГАЙ



Влиятельность:

Умение убеждать и Публичное выступление

В данной программе мы рассматриваем один из аспектов понятия «Влиятельность», а именно – умение убеждать группы людей. Необходимость в этом регулярно испытывают руководители, а также те, кому нужно выступать перед аудиториями: специалисты по обучению, лекторы, тренеры и другие. Во всех этих случаях чаще всего цель убеждающего/выступающего не просто донести информацию, а сделать так, чтобы группа, к которой информация относится проявила какую-то активность («захотела, подтвердила, купила, научилась и т.д.»). Основное правило группового убеждения – «имидж не должен быть противоречивым», а это значит, что убеждающий/ выступающий должен не только «владеть словом», но и уметь убеждать и голосом, и жестами. Кроме того, чтобы убедить в чем-то группу, нужно понимать, что это за группа, уметь, когда надо, подстроиться под нее, а когда надо, «надавить». Вот как раз знания и умения по этим направлениям мы рассматриваем в тренинге.

I. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

Развитие компетенции «Влиятельность». Овладение умениями публичных выступлений.

II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

1. Видеосъемка выступлений всех участников до и после обучения и ее анализ.
2. Обратная связь тренера и группы по умению убеждать и выступать.
3. Создание сценариев выступлений под конкретные задачи участников.
4. Разбор техники телесной влиятельности на примере системы С. Хеллера «Пять колец».
5. Разбор способов работы с сопротивлением группы и «каверзными» вопросами.

III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ:

1. Знают компоненты эффективного выступления;
2. Владеют навыками эффективной аргументации при работе с аудиториями;
3. Владеют навыками использования голоса/интонаций для увеличения эффективности выступлений;
4. Владеют навыками подстройки телесных поз и мимики под различные ситуации;
5. Знают приемы работы с сопротивлением участников и «каверзными» вопросами.



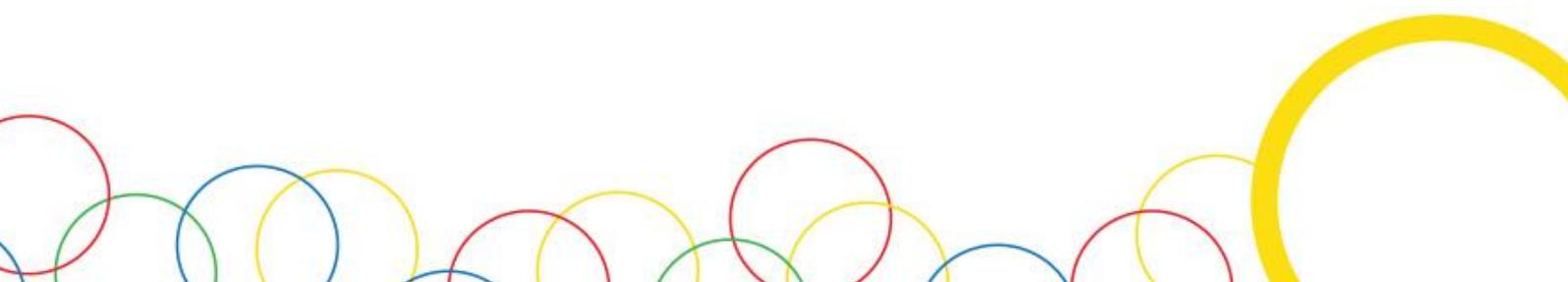
IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ:

16 часов (2 дня). Ориентировочно: 10:00-18:00, обед 1 час, 2 перерыва по 20 мин.

V. ПРОГРАММА

Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
Вступление	Знакомство; Определение цели и задач тренинга; Мотивация участников на обучение.	00:30
Упражнение «Выступление». Видеосъемка	Видеосъемка всех участников группы, выступающих перед аудиторией	01:00
Эффективное убеждение групп	Компетенция «Влиятельность». Образ «идеального» руководителя со сформированной компетенцией «влиятельность»; Треугольник «Влиятельности»: Цель-Навыки-Аудитория; Определение и следование цели выступления.	0:30
Структура коммуникаций	Структура передачи информации: «речь»- «голос»-«тело». «Что» говорить и «Как» говорить; Правила эффективной аргументации. Основные инструменты использования голоса в выступлении. Поза при выступлении – основа убедительности. Основы телесной «Влиятельности». Связь «слова»-«интонация»-«тело». Разбор выступлений участников, рекомендации каждому участнику.	08:00

Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
Отработка новых знаний. Видеосъемка	Отработка выступлений с использованием изученного материала: подготовка своего выступления с учетом постановки цели выступления и использования навыков успешного выступления.	02:00
Процесс взаимодействия с аудиторией	Три этапа взаимодействия с аудиторией: оценка-пристройка-действие; Разбор необходимых действий при необходимости убеждать в сложных ситуациях; Реакция на «каверзные вопросы».	03:00
Поддержание результатов и эффектов тренинга	Обсуждается необходимость поддержания результатов после тренинга; Составляется список умений, выработанных на тренинге, с опорой на методичку и расставляются приоритеты по развитию навыков; Обсуждаются правила усвоения навыков; Обратная связь от группы.	01:00



Мы с удовольствием ответим на любые вопросы по программе!

Содержание программы, длительность блоков обсуждается при подготовке к проведению в Вашем РИЦ с учетом мнения руководителя и информации, полученной из предварительного анкетирования участников!

Желаем процветания Вашему бизнесу!

