|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  **Высшая школа экономики и управления**  **Школа бизнеса**  **МВА - ЦЕНТР** | MBA центр логотип (1) |

**26-27 февраля 2021г. (пятница-суббота) -**

**авторский тренинг**

**Дегтярева Михаила Григорьевича**

|  |  |
| --- | --- |
| \\dpo-1\Irina\Маркетинг\ФОТО-ППС\Дегтярев.jpg | Навыкиэффективных бизнес-коммуникаций. **Искусство убеждения.**  **1 модуль** |

80 % времени руководителя уходит на межличностные коммуникации, из них

50 % — это деятельность, связанная с убеждением! - Убеждением персонала, акционеров, инвесторов, партнеров и т.п.

Вам, конечно же, приходилось встречать златоустов, краснобаев, «цицеронов», в общем, мастеров словоизвержения, но Вам встречались и настоящие ораторы, Вы восхищались их искусством говорить и убеждать слушателей, их умением завоёвывать души и мысли людей. Вы мечтаете об этом же? Искусство убеждения для менеджера — это как для певца хорошо поставленный голос. Убедительными не рождаются, ими становятся. Во многом от Ваших способностей и навыков убеждающего воздействия зависит, насколько тернистым или гладким будет Ваш путь к экономическому успеху.

**В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА**:

* Социологические характеристики и особенности аудитории.
* Содержание убеждающего воздействия: постановка проблем, целевые установки и методы их реализации.
* Логическая структура убеждающего воздействия и коммуникационные этапы взаимодействия со слушателями.
* Вербальные техники. " Дружба " с орфографическим словарем и юмором. Создание образов и активизация пассивной лексики.
* Психология убеждающего воздействия: диагностики состояний, нейтрализация «агрессоров », установление контакта и методы поддержания внимания.
* Невербальные средства убеждающего воздействия: психология, артистизм, имидж, статус, харизма.
* " Внутренние " и " внешние " помехи убеждающего воздействия. Установление обратной связи и " трудные " вопросы публики.

*УЧАСТВУЯ В ТРЕНИНГЕ, ВЫ НАУЧИТЕСЬ:*

* Грамотно осуществлять подготовку убеждающего воздействия.
* Свободно общаться с любой аудиторией и непринуждённо отвечать на прямые вопросы.
* Управлять психологическим состоянием аудитории от враждебного к доброжелательному, от пассивного к заинтересованному.
* Осуществлять «перехват лидерства» – технологично отражать атаки оппонентов.
* Применять техники блокирования манипуляцией со стороны «подсадных уток» – групп поддержки конкурентов.

А всё это значит – убеждать и вдохновлять аудиторию! Завоёвывать сердца, умы и голоса слушателей!

**ВЕДУЩИЙ - Дегтярев Михаил Григорьевич -**

**входит в 10-ку лучших бизнес-тренеров России**  
Опыт преподавательской работы – **27 лет**  
Опыт тренерской работы – **18 лет.**

* Кандидат философских наук.
* Докторант Высшей школы (Академии) ФСБ.
* Офицер с высшим специальным образованием,   
  имеет диплом Академии ФСБ.
* Руководитель программы «Экономическая безопасность» Института мировой экономики и бизнеса.
* Директор Центра Коммуникативных Технологий (Москва)

Автор более 50 научных трудов по коммуникативным технологиям, логике и

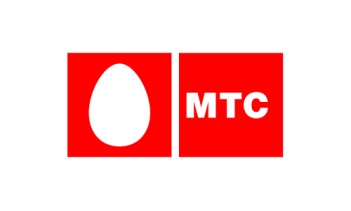
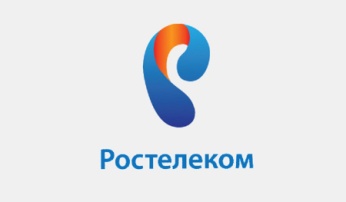
методологии научного познания.

До 90% рабочего времени автора занимают корпоративные проекты, расписанные на год

вперед.

**Клиенты**: более **150** компаний, в т.ч.

**СТОИМОСТЬ: 20 000 руб.**

**Время проведения**: пятница: 13.00 – 19.40, суббота 9.30-17.00

**Место проведения**: МВА-Центр, ауд. 204

**Контакты – 8 905 839 09 95**

**ОТЗЫВЫ:**

**Александр Балаев, ЗАО «Эталон-Прибор», руководитель проектов**

«Азы искусства убеждения или тренинг Михаила Дегтярева в Челябинске

О выдающихся качествах личности Михаила Дегтярева известно немало, но каково это – побывать на одном из его тренингов? В чем состоит искусство убеждения, какими могут быть технологии убеждающего воздействия и как вообще можно этому научиться?

Наверное, не я один задавался такими вопросами, идя на подобное мероприятие. И результаты превосходят все ожидания, более того – ни одно из ожиданий не имело ничего общего с реальностью!

А самое главное – как и всегда, все секреты успеха и его отдельных составляющих кроются внутри каждого из нас. Не разобравшись в самом себе, не поняв, какие ценности по-настоящему важны для тебя самого, нельзя по-настоящему понять это и в других. А не поняв ценности другого человека, очень сложно его в чем-то убедить. А не убедишь – не достигнешь желаемого! А это и есть успех, и каждый может вложить в это понятие все, что близко ему самому…

Вот и получается, что, конечно, очень важно развиваться и узнавать многое об ораторском искусстве, риторике, искусстве продаж и всем остальном, но все это не будет иметь такого оглушительного эффекта, как если еще и положить это на так просто звучащую, но так трудно исполнимую фразу – смотреть на мир сквозь призму ценностей…

И вот эту мысль Михаил Дегтярев и объяснял нам и раз за разом доказывал, преподнося это внушительно и артистично, а самое главное – с просто убойным чувством юмора! И чувство самоиронии на этом тренинге – неотъемлемое качество, если хочешь уяснить как можно больше!

Огромное спасибо организаторам и всем, кто сделал эту встречу возможной, ведь она дала и очень основательный фундамент, и несколько ключевых векторов развития, уже самостоятельного!

Так что нет причин останавливаться на достигнутом, и я хочу верить, что каждый из тех, кто побывал на тренингах этого выдающегося человека, смог вынести для себя немало интересного и много о чем задумался… Спасибо!»

**МИХАИЛ ЕРЕМИН, ГК «КУРС», руководитель**

«Тренинг в первую очередь полезен тем, что заставляет посмотреть с новой точки зрения на предмет коммуникаций. Приходит осознание, что при правильном подходе большая часть коммуникаций может быть смоделирована и к ним можно спокойно подготовиться»

**Александр Постовалов, Регион 74, генеральный директор**

«Спасибо! было очень интересно!!! Тренинг был полезен тем, что помог систематизировать мне мои уже имеющиеся знания, и узнать  дополнительные вещи, которые мне позволят быть более эффективным»

**Константин Савченко, индивидуальный предприниматель**

«Тренинг Дегтярёва М.Г. мне нравится тем, что он подкреплён конкретными инструментами, как действовать в подготовке к переговорам. До тренингов, при подготовке к совещаниям, не было структурности. Было сложно принять решения с чего начать и каким путем вести переговоры. И сейчас так бывает. Ставишь для себя цель. Начинаешь готовиться к сложной деловой встречи, а с чего начать, не знаешь. Далее берёшь конспект. И начинаешь готовиться по пунктам, как будто блюдо из кулинарной книги. И шаг за шагом продвигаешься к полностью приготовленному блюду»

**Евгений Владимирович Бердников, ООО «УралПромХим», директор**

«Тренинги Михаила Григорьевича, раскрывают потенциал обучающегося. Обучение дает набор инструментов, технологий, применение которых облегчает переговоры, взаимодействие с партнерами, коллегами. Коммуникации становятся легче и интереснее!

 Спасибо Вам, за организацию очень полезного тренинга!»