

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ

Цель: научить анализировать ситуации влияния, выбирать и осуществлять наиболее эффективную стратегию воздействия на собеседника для каждой конкретной ситуации.

Целевая аудитория:

Руководители разных уровней управления и специалисты, взаимодействующие с разными типами внутренних и внешних клиентов.

Формат:

Длительность программы 16 часов (2 дня по 8 часов). Размер группы от 8 до 15 человек.

Алгоритмы, методы и технологии:

Две ключевые стратегии влияния «Я - влияние» и «Ты - влияние», ситуационный анализ по схеме «Я – Ты – Мы - Контекст», основные ошибки влияния по Марку Гоулстону и Джону Уллмену.

В процессе обучения используются групповые и индивидуальные форматы работы. Задача тренера – вовлечь каждого участника в дискуссии, рефлексии, анализ выполненных упражнений и кейсов (в т. ч. видеоанализ). Все участники получают обратную связь от тренера, имеют возможность в процессе тренинга или по его завершению получить ответы на свои вопросы.

Развиваемые навыки и используемые методы	Результаты
<p>1. Введение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Понятие влияния • Эффективность влияния • Две базовых стратегии влияния: «Я – влияние» и «Ты – влияние» • Три этапа влияния: ситуационный анализ, создание почвы и осуществление влияния 	<p>Участники: Знают базовые принципы влияния, как коммуникационного феномена Определяют две базовые стратегии влияния</p>
<p>2. Ситуационный анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сбор релевантной информации • Анализ ситуации по схеме «Я – Ты – Мы – Контекст» • Поиск проблемных зон: различий и негативизма в восприятие ситуации, в настрое, в позиции, в ожидаемом результате • Выбор адекватной стратегии 	<p>Участники: Могут выбирать стратегию влияния, основываясь на системном анализе факторов текущей ситуации</p>
<p>3. Эффективное использование «Я – влияния»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ситуационный анализ • Создание почвы для результативного влияния • Позитивный самонастрой • Осуществление влияния 	<p>Участники: Знают как анализировать свое состояние, отношение к партнеру, свою позицию, ожидания по отношению к результату Определяют роль, адекватную ситуации Могут управлять своими ожиданиями</p>
<p>4. Эффективное использование «Ты – влияния»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ситуационный анализ • Создание почвы для результативного влияния • Позитивный самонастрой • Осуществление влияния 	<p>Участники: Знают как анализировать состояние партнера, его отношение к партнеру и к ситуации Умеют создавать атмосферу доверия и понимания Знают как перенастроить неконструктивно-настроенного партнера Могут выстраивать долгосрочные партнерские отношения</p>



	<p>Умеют доносить свою позицию с опорой на потребности и язык партнера Знают как изменить позицию партнера Знают как найти решение, удовлетворяющее обе стороны</p>
--	---

Программа проведена для Компаний:

