|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Уважаемые предприниматели!**Центр инноваций социальной сферы Приморского края приглашает Вас принять участие в семинаре **«Эффективные деловые коммуникации для социальных предпринимателей»****Когда:** 04 июля (четверг) с 10:00 до 18:00**Где**: г. Владивосток, ул. Тигровая 30, 11 этаж**,** Коворкинг «Дом».**Тренер**: Игорь Ткач - ведущий бизнес-тренер Дальнего Востока, основатель «Высшей школы профессионалов».**Для кого:**- действующих социальных предпринимателей, которым необходимо повышать свой профессиональный уровень знаний (субъект малого и среднего предпринимательства);- для авторов идей социального предпринимательства, которые хотят реализовать свой проект в сфере социального предпринимательства.**Почему Вам стоит посетить семинар?**- Вы проработаете инструменты влияния и управления через коммуникации;- Узнаете, как достигнуть переговорной устойчивости и выносливости; -Получите арсенал средств, помогающих эффективно вести диалог, как внутри компании, так и во вне, чтобы достигать желаемых бизнес-результатов;- Начнете развивать умение вести диалог с «трудными» людьми и теми, кто оказался в непростой ситуации, сохраняя эмоциональное равновесие для успешного поведения при выполнении рабочих задач на переговорах.**В программе семинара:**Модели поведения и типологии в бизнес – коммуникациях* Возможности и ограничения типологий.
* Экспресс – диагностика партнера по переговорам.
* Модель DISC и ее использование для усиления убеждения на переговорах.
* Переговорные возможности реализации типологии Майерс – Бриггс.
* Упрощенная модель диагностики по Д. Гиттингеру.
* Концепция «Триединого мозга» для учета результативности рационального и эмоционального влияния на переговорах.

Пирамида логических (ценностных) уровней Р. Дилтса как инструмент влияния и управления через коммуникации* Составные части модели Р. Дилтса
* Распознавание доминирующего текущего уровня модели у оппонента.
* Механизм скольжения по уровням в коммуникациях.
* Перевод и закрепление мотивационного вектора на заданный уровень в переговорном процессе.

Практическая работа по закреплению навыков* Отработка практических навыков воздействия (противодействия) на партнеров по внутренним и внешним переговорам, с использованием распознавания типологии, применения иерархии (пирамиды) ценностей Р. Дилтса.
* Построение и использование схем, навязывающих логику поведения.
* Психологические ловушки.
* Усиление атаки и защиты в агрессивных переговорах.
* Манипулирование и противодействие приемам манипулирования в переговорах.

**﻿**Ресурсные состояния* Как «зарядить» батарейки для повышения уровня деловой активности, переговорной устойчивости и выносливости. Участникам семинара будет предложен набор правил и приемов для повышения и удержания на оптимальном рабочем уровне целенаправленного внимания, эмоционального равновесия и других психофизических характеристик для успешного поведения при выполнении рабочих задач и на переговорах. Данные приемы будут предлагаться в перерывах между основными блоками программы мероприятия.

**Регистрация на мероприятие по** [ссылке](http://us1-usndr.com/ru/mail_link_tracker?hash=6jhjeki1hr7epicropq38uzg5tizy737wkfhppyjrczd7kdk3meyhdhzankgytjigzj7kcxmxrbbes&url=aHR0cHM6Ly9kcml2ZS5nb29nbGUuY29tL29wZW4_aWQ9MVMzTVQ3MW1aMXFoUFFYWkZCa1UwdzZCRUlnS3Z0TXlNakRlSDhWNnlySGM~)**УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ.**Количество мест ограничено. |

 |

 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
|   |

 |

 |

 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| С уважением,АНО «Центр поддержки предпринимательства Приморского края»690091, Приморский край, г. Владивостокул. Тигровая, 7, офис 603+7 (423) 279 59 09, +7 (423) 279 59 10<http://mb.primorsky.ru/>  |

 |

 |