|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | |  | | --- | | **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/> | | |