

ТРЕНИНГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА, ОТНОШЕНИЙ, ЛИЧНОГО РАЗВИТИЯ

Только тем, кто хочет управлять ситуацией и готов идти к цели!

г. Пермь: **30 марта-1 апреля 2017 г. (модуль 1)**
18-20 мая 2017 г. (модуль 2)
07-09 сентября 2017 г. (модуль 3)



ВЛАД АКИШЕВ

Сертифицированный бизнес-тренер,
консультант по управлению,
автор программ в области управленческой
коммуникации и профессионального влияния

Более 15 лет - опыт тренерской практики
Более 15 лет - опыт личного управления
Более 20 лет - опыт переговорной практики

НАЗНАЧЕНИЕ ПРОЕКТА:

ВКЛЮЧИТЬ СИСТЕМНЫЙ ВЗГЛЯД НА КОММУНИКАЦИЮ

Что движет поведением человека? Как происходит зарождение идеи и почему она превращается или не превращается в результат? За словами и действиями человека всегда стоит нечто большее: его ценности, убеждения, привычки... Распознать взаимосвязь, выявить закономерности и научиться управлять этим – залог настоящего успеха! Тренинг В.Акишева об этом!

РАЗВИТЬ EQ – НАУЧИТЬ УПРАВЛЯТЬ ЭМОЦИЯМИ

Эксперты уверены, более 60% срыва проектов, переговоров, потери важного партнера – результат нашего неумения регулировать эмоции. Мы можем «видеть» ситуацию, «рассчитать» собеседника и всё же проиграть из-за неосознаваемых эмоций. Эмоции, наши и собеседников, – очень мощный ресурс, но только в том случае, если вы умеете ими управлять! Просто научитесь этому!

ПОМОЧЬ РАСШИРИТЬ ВНУТРЕННИЕ ГРАНИЦЫ

Настоящее влияние происходит только тогда, когда Вы умеете влиять на собственные мысли, привычки, убеждения... Если Вы не умеете управлять собой, за Вас это сделают другие люди. Обнаружить собственные ограничения, ментальные ловушки и стереотипы поведения, эффективно тренироваться и, наконец, самим выбирать, как действовать и достигать желаемого! Это возможно!

ОСВОЙТЕ НАВЫКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ!

Более **8760** руководителей и коммерческих специалистов уже работают по технологиям Влада Акишева и высоко оценили их эффективность!

ДЛЯ КОГО?

КАРТА ИНТЕРЕСОВ И РЕЗУЛЬТАТОВ **ТРЕНИНГА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ**

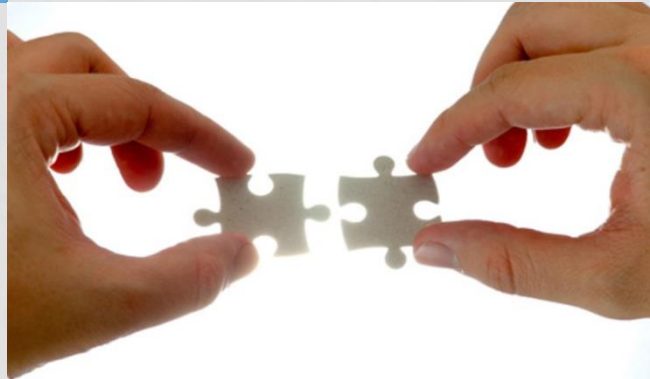
ВЫ СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА ИЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ?

Тренинг научит лучше понимать мотивацию ваших сотрудников и партнеров. Выходить за рамки собственного мышления для решения задач. Даст стратегии для усиления собственной продуктивности и продуктивности окружающих.



ВЫ ЧАСТО ВЕДЕТЕ ПЕРЕГОВОРЫ?

На тренинге Вы разберетесь в том, как влиять на мысли, эмоции и убеждения своего собеседника. Научитесь справляться с эмоциональным напряжением и сможете эффективно управлять диалогом. Расширите диапазон своих коммуникативных способностей, будете договариваться легче и с большим результатом!



ВЫ ХОТИТЕ НАЛАДИТЬ ОТНОШЕНИЯ С КОЛЛЕГАМИ, ПАРТНЕРАМИ, БЛИЗКИМИ?

Тренинг научит взаимодействовать с совершенно разными людьми. Поможет подобрать ключ к важному для Вас человеку, при желании включить синергетический эффект отношений, взаимно обогащая и развивая друг друга.

**Влияние происходит всегда: либо Вы влияете, либо на Вас!
Возьмите управление в свои руки!**

ДВОЙНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

АВТОРСКАЯ МОДЕЛЬ ОБУЧЕНИЯ И ПОСТАНОВКИ НАВЫКА

ТРЕНИНГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ - это авторский проект Влада Акишева, нацеленный на глубокую проработку навыков влияющей коммуникации.

Проект состоит из 2х модулей по 3 дня (24 часа) и 2 десятидневных посттренинговых блоков, обеспечивающих эффективное закрепление.

Модуль I
40 %
практики

6 недель для закрепления, отработки в практике и эффективной подготовки ко 2 модулю, где технологии тренинга выводятся на уровень «**навык под нагрузкой**»*

Модуль II
70 %
практики

30-31 марта – 1 апреля

18-19-20 мая



+ 10 дней
сопровождения

+ 10 дней
сопровождения

«Навык под нагрузкой» - это особая авторская форма тренировки, в которой вы проверяете и оттачиваете новые модели поведения.

В спокойном состоянии мы легко можем демонстрировать новые знания и умения, но только под нагрузкой – в ситуации эмоционального давления и непредвиденных обстоятельств, когда сложнее всего контролировать ситуацию, проверяется настоящая эффективность и качество состоявшихся изменений. Дело не в том, сколько Вы знаете или потенциально можете сделать, главное, **ЧТО И КАК ВЫ ДЕЛАЕТЕ** в действительности, с каким эффектом для себя и окружающих!

НАУЧИТЕСЬ БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ!

МОДУЛЬ I

**30-31 МАРТА – 1
АПРЕЛЯ**

24 ЧАСА

**40 % ВРЕМЕНИ –
ВАША ЛИЧНАЯ
ОТРАБОТКА
НАВЫКОВ**

**10 ДНЕЙ
ПЕРСОНАЛЬНОГО
СОПРОВОЖДЕНИЯ**

Профиль коммуникативных навыков*:

- Навык управления вниманием (своим и собеседника).
- Навык управления диалогом.
- Навык целевого влияния на мысли собеседника.
- Навык осознания эмоций.
- Навык регуляции эмоций (своих и собеседника).

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Блок I. Природа влияния.

- Влияние в коммуникации и в управлении. Объекты влияния: мысли, эмоции, убеждения, действия человека.
- Общая модель мышления человека и факторы, влияющие на «персональное» решение.
- 4 стадии воздействия: вход- нагнетание – трансформация- выход. Как с этим работать?
- 7 базовых стратегий влияния и выбор оптимальной стратегии под человека и ситуацию. Осознание личных стратегий и проектирование областей личного развития.
- Стратегическое влияние: технология «ментальный трансформер». Перевод человека от идеи к результату.

Блок II. Ключи персонального воздействия: сила слова, сила эмоций.

- Профиль собеседника: менталитет, мета-программный профиль, «персональные мотивы принятия решений», «Карта интересов».
- Разговор на «языке» собеседника – управление вниманием. Постановка навыка.
- Управление диалогом: перехват инициативы. Постановка навыка.
- Работа с базовыми эмоциями и эмоциональными состояниями: вина, страх, раздражение, скука. Навык осознания и регуляции (снизить-повысить уровень проявления той или иной эмоции).
- *** Первичный уровень проработки навыков**

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

МОДУЛЬ II

18-19-20 МАЯ

24 ЧАСА

**70 % ВРЕМЕНИ –
ВАША ЛИЧНАЯ
ТРЕНИРОВКА И
ВЫХОД НА УРОВЕНЬ
«НАВЫК ПОД
НАГРУЗКОЙ»**

**10 ДНЕЙ
ПЕРСОНАЛЬНОГО
СОПРОВОЖДЕНИЯ**

Блок I. Ключи персонального воздействия: сила убеждения.

- Убеждения человека – как проявляются в словах. Позитивное и негативное влияние. Выявление собственных ограничивающих убеждений. Работа с «рефренами» - изменение убеждений своих и убеждений другого человека.
- Убеждение и Вовлечение. Воздействие на мотивацию человека: ценностная, рациональная. Элементы «стратегического внушения». Практика и фактор экологичности.
- «Ситуации эмоционального напряжения»: умение «уходить из-под давления», способы снятия эмоционального напряжения, техники трансформации эмоций (своих и собеседника)
- **Углубление знаний и интенсивная тренировка навыков 1 модуля.**

Профиль коммуникативных навыков уровня «навык под нагрузкой»:

- Навык управления вниманием (своим и собеседника).
- Навык управления диалогом.
- Навык целевого влияния на мысли собеседника.
- Навык осознания эмоций.
- Навык регуляции эмоций (своих и собеседника).

Дополнительно к этому прорабатываются навыки:

- Изменение негативных убеждений
- Трансформация эмоций

НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ!

Для меня тема влияния раскрывается в 3 принципах:

ПЕРВОЕ: Все неизбежно влияют на всех. Кто-то осознаёт, как он влияет или как на него влияют, а кто-то нет.

ВТОРОЕ: Хорошо бы научиться влиять на себя, осознавать свои сильные и слабые стороны и для продвижения вперед уметь себя включать.

ТРЕТЬЕ: Морально-этический аспект влияния – ответственность несет тот, кто влияет. Выбирая любой инструмент влияния, Вы должны осознавать свою ответственность, и тогда все этические вопросы будут согласованы с тем, что Вы делаете.

Технологии, которым я обучаю, интересны и эксклюзивны тем, что сначала они заставляют человека думать, а потом приучают его думать эффективно, и, как следствие, выбирать и реализовывать более качественные действия. И это самое ценное для меня, как для тренера.

Есть известная фраза: «Один – даёт рыбу, другой – учит рыбачить». И, раз уж все мы рыбаки в этой жизни, на тренинге есть смысл научиться рыбачить по-настоящему, профессионально. Тренинг создан именно для этого. Добро пожаловать!



Влад Акишев

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Формат проведения:

1 модуль: 30-31 марта 1 апреля 2017г. + 10 дней сопровождения

2 модуль: 18-19-20 мая 2017г. + 10 дней сопровождения

Продолжительность: с 9.00 до 18.00, перерывы на 2 кофе-брейка и обед.

Место проведения: г. Пермь

Стоимость участия: 53 300 руб. без НДС

На количество участников скидки:

2-3 участника – скидка **5%**, 4-5 участников – скидка **7%**

Еще больше? **Получите специальные условия!**

В стоимость участия входит: тренинг, дистанционное персональное сопровождение, методические материалы, кофе-брейки, сертификаты.

По вопросам бронирования места и условиям участия обращайтесь:

Т. 8 (342) 214-40-02, 207-99-95

Понравилось: подача материала (структура и манера), глубина проработки, чередование (закрепление теории упражнениями), полное владение тренером предметом и применение преподавательских методик в рамках тренинга). Ценно: законченность системы, практическая применимость знаний. Полезным было понимание взаимосвязей и моделей на доступном уровне.

**«Kapsch Telematic Services – Belarus»,
председатель дирекции**



Влад Акишев – тренер, являющийся автором своих разработок и методик, а это значит гарантия того, что Вы не услышите что-то банальное. Более того, Влад тот тренер, кто не прячет тонкости и секреты мастерства, а делится с аудиторией, дает полезный инструментарий и необходимые ключи для работы. Новые знания, новые впечатления, активные занятия обеспечены.

«СТБЕЛ» (г.Минск), учредитель



Программа была полезна тем, что дана технология подготовки и ведения профессиональных переговоров, её буду применять. За последние 3-4 года это фантастический прорыв в новых знаниях и конкретных технологиях (чётко, структурированно, технологично).

**«Красный Яр» (г.Красноярск),
коммерческий директор**



Отличается от других тренингов – сбалансированностью теории и практики, которую можно применять как в профессиональной деятельности, так и личной практике. Понравилось умение тренера управлять вовлеченностью сотрудников.

**«Сбербанк» (г.Москва),
заместитель управляющего**

