

СЕМИНАР «Бизнес-практикум: Прививка от манипуляций. Игра на опережение».

г. Москва

20 - 21 февраля 2019 г.

Учебный центр ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН приглашает руководителей всех уровней управления; сотрудников, работающих с людьми; специалистов по продажам и закупкам; коммерсантов; всех, кто хочет научиться продуктивнее вести переговоры, пройти обучение и повысить свою квалификацию по повышению эффективности коммуникации. В процессе обучения Вы получите знания и первичные навыки по:

- экспресс-диагностике собеседника (внешний и внутренний заказчик) начиная уже с первых минут общения;
- эффективным переговорам по запланированному Вами сценарию;
- выявлению манипуляции и управлению диалогом.

Также Вы более четко осознаете реакцию окружающих на Ваше поведение; научитесь отличать искренние возражения от ложных; снизите уровень стресса от переговоров с самым сложным партнером.

Программа семинара

Время	Тема, этапы	Мероприятия	Цель
Первый день			
10.00 - 10.40	Вводная часть	План работы. Организационные моменты. Структура взаимодействия на два учебных дня. Формирование групповых целей, задач. <i>Кейс на выявление индивидуальных ожиданий от практикума.</i>	Знакомство. Введение в процесс тренинга. Подвести группу к постановке целей, актуальных для ежедневной рабочей ситуации (подбор и управление персоналом, продвижение услуг Компании, внутрикорпоративное взаимодействие и пр.)
10.40 - 11.30	Основная часть: работа с людьми	Вербальный и невербальный уровни коммуникации. Дистанция и расположение партнеров относительно друг друга. Использование каналов восприятия. Формирование психотипа человека. Врожденное и приобретенное.	Важность невербального канала передачи информации. Образ, поведение, речь. Дать первую информацию о психотипах, особенностях их формирования.
11.30 - 11.40	<i>Кофе-пауза</i>		

www.vniimp.ru

109316, г. Москва, ул.Талалихина, д.26
+7 (495) 676-63-51

E-mail: a.puskin@fncps.ru
d.bogdanov@fncps.ru

11.40 - 13.00	Продолжение работы: экспресс-диагностика	Визуальная психодиагностика: создаем образы психотипов. Яркие, публичные представители каждого психотипа, люди из ближайшего окружения. <i>Анализ видеоматериалов.</i>	Дать рабочие инструменты экспресс-диагностики для определения психотипа собеседника. Научить особенностям взаимодействия с конкретным человеком (группой лиц) во время переговоров применительно к рабочей среде (рабочая группа, подразделение, смежные отделы, внешние заказчики).
13.00 - 14.00	<i>Перерыв</i>		
14.00 - 15.30	Анализ психотипов	Продолжение работы с психотипами. Установление контакта и создание доверительных отношений. Приемы и факторы, вызывающие симпатию и расположение. Осознание собственных поведенческих реакций и сп <i>Практикум по наглядной систематизации психотипов. Анализ видеоматериалов.</i>	Дать рабочие инструменты экспресс-диагностики для определения психотипа собеседника. Научить особенностям взаимодействия с конкретным человеком (группой лиц) во время переговоров применительно к рабочей среде (рабочая группа, подразделение, смежные отделы, внешние заказчики).
15.30 - 15.40	<i>Кофе-пауза</i>		
15.40 - 17.00	<i>Практикум</i>	<i>Практикум: «Определение психотипа. Тренировка ключевых приемов в работе с разными клиентами»</i>	Перенос изучаемых образов на собственный опыт. Осознание собственного образа со стороны. Как вас воспринимают партнеры, собеседники во время рабочих коммуникаций
17.00 - 17.15	Завершение первого тренингового дня	Подведение итогов первого дня. Домашнее задание.	Обсудить результаты первого дня совместной работы. Совпадение ожиданий и программы. Постановка предварительных целей на второй день
Второй день			
10.00 - 10.30	Вводная часть	Обсуждение результатов 1 дня и домашнего задания (коротко). <i>Постановка целей второго дня.</i>	Переключение на работу в группе. Сверяем систему координат.
10.30 - 11.30	<i>Практикум</i>	<i>Практикум: разбор домашних заданий на примерах выбранных видеоматериалов.</i>	<i>Тренируем навыки экспресс-диагностики</i>
11.30 - 11.40	<i>Кофе-пауза</i>		
11.40 - 13.00	Практические аспекты применения психодиагностики для формирования команды	Формирование команды. Подбор персонала с учетом особенностей профессии и людей в подразделении. <i>Кейс: рассматриваем несколько отделов и формируем образ идеального сотрудника</i>	Практические аспекты применения полученных знаний с учетом специфики команды (отдел, подразделение). Управление командой (сотрудниками).
13.00 - 14.00	<i>Перерыв</i>		
14.00 - 15.30	Отработка навыков работы с разными типами клиентов	Особенности поведения на переговорах клиентов разных типов. Отработка моделей поведения: когда вас пытаются вовлечь в конфликт.	Рассмотреть Методы противостояния манипуляциям и взаимодействия при конфликте. Внутренние и внешние заказчики. Цена слова при работе с внешними партнерами.
15.30 - 15.40	<i>Кофе-пауза</i>		
15.40 - 16.45	Отработка навыков работы с разными типами клиентов	Манипуляции. Техника обратной связи и взаимодействие. Понимать, аргументировать, направлять, убеждать. Кейс: конфликт с партнером	Рассмотреть и применить Методы противостояния манипуляциям и взаимодействия при конфликте.
16.45 - 17.00	Завершение тренинга	Подведение итогов: ожидания и результаты работы. Обратная связь.	Создание настроения на дальнейшее использование полученных знаний. Гибкость. Снижение внутренних издержек при работе. Повышение производительности труда. Улучшение внутригруппового взаимодействия. Дополнительные Плюсы при использовании в работе.

В программе возможны незначительные изменения!

Спикер семинара: Елена Зубкова

Более 13 лет - группа компаний PPF. В настоящее время директор департамента по работе с персоналом Агрохолдинг «РАВ», ранее «Хоум кредит энд финанс банк».

Опыт внедрения и изменения организационных структур, сопровождения производства и бизнеса.

HR-партнёр. Управления HR-структурой по России (более 200 человек).

Профайлер, эксперт-практик в области бесконтактной детекции лжи, распознавания скрытых эмоций, оперативной психодиагностики. Психолог высшей профессиональной категории, бизнес-тренер, коуч.

Образование МГУ им. М.В. Ломоносова «Психолог.
Преподаватель психологии»

МВА «Менеджмент» (Россия-Германия)



Партнеры и реализованные проекты в Компаниях:

Агро, производство:

- Агрохолдинг RAV
- ООО «Эконива»
- Городской молочный завод «Лискинский»
- ООО «Родина»
- ООО «Капитан припасов (ОСТПРОД)
- ООО «Агротерра»

Банки:

- ООО «ХКФ Банк»
- ООО «Восточный экспресс Банк»
- ООО «Банк Западный»

И еще:

- ООО «Кван» (клининг, Россия)
<https://kwanprof.ru/>
- ООО Сота <http://www.ksota.ru/>
- ООО «ЮПИКС» <http://www.yupix.biz/>
- УзДЭУ <http://www.uzdm-motors.ru/>
- Castorama
- ООО КРАЙС <http://www.krays.ru/>
- ООО «Руслайн»(авиация)
<https://www.rusline.aero/>
- ООО «S-line» (бизнес авиация)
<http://slg.aero/>
- ООО Азимут
<https://azimuthotels.com/Russia/azimut-hotel-voronezh/>
- ГК Развитие <https://grad1.ru/>
- ООО «Желтое такси», такси «Эрмитаж»
<http://www.voronezh-taxi.ru/>
- ООО «Итальянский дворик»
<http://www.id-vrn.ru/>
- ООО Максмир <http://maxi-mir.ru/>
- ООО «Росизвесть»
- ООО «Продтехкомплект»

Мы работаем на основании лицензии на образовательную деятельность №2685 от 08 декабря 2017 года.

Проводимый семинар – важное мероприятие, позволяющее получить новую информацию, встретиться с ведущими специалистами отрасли, обменяться мнениями и обсудить множество вопросов, значимых для Вашего предприятия и отрасли в целом.

Во время участия в семинаре Вы сможете:

- получить дополнительные консультации по всем интересующим Вас вопросам;
- ознакомиться с нормативной и технической документацией, разработанной ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН;
- посетить профессиональную лабораторию по органолептической оценке, орган по сертификации, испытательный центр.

По окончании семинара выдается Удостоверение установленного образца.

Стоимость обучения одного специалиста	14000 Р.
Онлайн-обучение(вебинар)	20000 Р.

В стоимость семинара входят кофе-паузы. Комплексные обеды не входят в стоимость семинара. Для записи в группу обучения просим сообщать по телефону и/или электронной почте фамилии специалистов от предприятия.

По прибытии на обучение необходимо иметь при себе копию платежного поручения.

Учебный центр обеспечивает бронирование мест в гостинице.

Наш адрес: 109316, г. Москва, ул. Талалихина, 26.

Проезд: метро до станции «Волгоградский проспект», выход к улице Талалихина.

Телефон для записи: (495) 676-63-51

E-mail: a.puskin@fncps.ru, d.bogdanov@fncps.ru

Предварительная запись обязательна!

Вр.и.о. директора, д.т.н..



Кузнецова О.А.