

**27 сентября 2014 года**  
**приглашаем на тренинг**  
**«Практика невербальных коммуникаций**  
**или Как читать человека без слов»**

*«Из слов человека можно только заключить, каким он намерен казаться, но каков он на самом деле, приходится угадывать по его мимике...»  
Фридрих Шиллер*

Данный тренинг предназначен для специалистов/руководителей отделов персонала, менеджеров по продажам и закупкам, руководителей среднего и высшего звена, линейных менеджеров, чья работа связана с управлением и взаимодействием с персоналом, клиентами и партнерами.

**Ведущий тренер:** Наталья Литвак, сертифицированный бизнес-тренер, коуч, консультант по управлению персоналом, директор Центра Управленческих Технологий «МейнСтрим»

**Цель тренинга:**

- развитие способности эффективного общения посредством невербальной коммуникации, а также умения улавливать и анализировать невербальные сигналы других людей;
- повышение профессиональной и управленческой эффективности сотрудников отделов персонала, отделов продаж и снабжения, руководителей высшего и среднего звена, линейных менеджеров при подборе и оценке персонала, проведении переговоров с клиентами и партнерами, построении эффективных взаимодействий с коллегами/подчиненными/руководителями.

**Задачи тренинга:**

- определение особенностей невербального общения;
- развитие навыков невербального общения;
- построение доверительных отношений средствами невербальной коммуникации;
- эффективные невербальные приемы, воздействующие на бессознательном уровне;

**РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА:** умелое и грамотное использование навыков эффективной невербальной коммуникации в профессиональной деятельности и личной жизни.

**Программа тренинга:**

**1. Невербальные средства коммуникации.**

- Умение определять межличностное пространство.
- Взгляд, который говорит.
- Внешний вид собеседника, мимика (выражение лица), пантомимика (позы и жесты).
- Вокальные качества голоса, его диапазон, тональность, тембр.
- Темп речи, паузы, смех и т.д.

**2. Функции невербальной коммуникации.**

- Дополнения вербальных сообщений как условие выразительности речи.
- Опровержения вербальных сообщений как условие понимания истинных чувств и мыслей собеседника.
- Замещения вербальных сообщений.
- Манипуляция как функция управления общением.

**3. Типы информации в процессе невербальной коммуникации.**

- Информация о личности коммуникатора (сведения о темпераменте, эмоциональном состоянии, «Я»-образе и самооценке, личностных свойствах и качествах собеседника).
- Информация об отношении участников коммуникации друг к другу (сведения о желаемом уровне общения, характере отношений, динамике взаимоотношений).

- Информация об отношении участников коммуникации к самой ситуации (сведения о включенности в данную ситуацию или стремлении выйти из нее).

#### **4. Техники невербальной коммуникации.**

- Техники создания раппорта: установление быстрого контакта и бессознательного доверия;
- Общеизвестные виды подстройки: подстройка по жестам и позе, подстройка по дыханию; Подстройка по ценностям/потребностям; Приемы для изменения состояния человека: повышение интереса, уменьшение агрессивности;
- Отстройка - как уважительно прерывать ненужное общение; Калибровка - навык сверхточного наблюдения за реакциями и состоянием людей (умение определять истинные намерения человека; ключевые точки для наблюдения за человеком: физические маркеры - реакции, которые нельзя подделать).

**Формы работы:** мини-лекции, индивидуальные и групповые практические упражнения, разбор практических ситуаций и примеров, ролевые игры.

**Продолжительность тренинга – 8 часов (с 10.00 до 18.00).** По окончании тренинга участники получают индивидуальный **Сертификат о прохождении данного тренинга.**

**Стоимость участия– 2900 рублей** (в стоимость обучения также входит комплект раздаточных материалов и кофе-брейки). Для физических лиц возможна оплата наличными, стоимость - **2500 руб.**

При участии:

- ✓ 2-х сотрудников от одной компании – скидка 5%!
- ✓ 3-х сотрудников от одной компании – скидка 10%!
- ✓ 4-х и более сотрудников от одной компании – скидка 15%!

**Звоните! Количество мест ограничено!**

**Обязательная регистрация и дополнительная информация**

**по контактными телефонам:**

**+79116007670; (8162) 60-76-70**