

**(4922) 47-92-50**

**(909) 275-00-55**

ул. Садовая, 16, офис 17

e-mail: [strategy@ukom-group.ru](mailto:strategy@ukom-group.ru)



**ВЛАДИМИРСКАЯ  
ТРЕНИНГОВАЯ  
КОМПАНИЯ**

[ukom-group.ru](http://ukom-group.ru)



**ШКОЛА  
РУКОВОДИТЕЛЯ  
«СТРАТЕГИЯ»**

## **Программа курса «Влияние»**

### **Цели курса:**

- 1. Способность ставить цель влияния на аудиторию, собеседника, понимать её, рефлексировать её понимание.**
- 2. Стратегическое планирование. Навык планировать.**

### **Задачи курса:**

- 1. Ознакомиться с технологией «Управленческий поединок».**
- 2. Методика подготовки к взаимодействию с собеседником.**
- 3. Научиться задавать и отвечать на вопросы.**
- 4. Ознакомиться с композиционностью выступления.**
- 5. Отработать методику подготовки к воздействию (влияния) на собеседника.**
- 6. Отработка приобретённых навыков влияния в условиях парных управленческих поединков с возможностью изменения условий арбитром.**

## Поурочный план курса

№	Содержание
1	Управленческая борьба. Роль оратора. Социальные роли. Цель. Отличие от выгоды.
2	Как достигать цели. Стратегемы. Ролевое взаимодействие. Матрица стратегического переговорщика. Деловая и позиционная борьба. Поединок.
3	Управленческие поединки. Тарасов. 2*2, 1*1, экспрессы.
4	Методика подготовки к поединку и трансляция этой методики на разговор с аудиторией. Общая подготовка к поединку. Поединок.
5	Умение задавать вопросы, как способ ведения деловой и позиционной борьбы. Поединок.
6	Композиция влияния на аудиторию. Композиционность мышления. Поединок.
7	Разговор с аудиторией на примере политического выступления. Влияние на аудиторию. Цель, ролевое соотношение, путь достижения, вопросы, ответы. Способ изложения. Методика анализа аудитории. Задание для турнира.
8	Тренировочные поединки 2*2 с вмешательством арбитра и изменением обстоятельств.