Moscow
Business School
Leadership Energy

Как убеждать аудиторию

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: с 19.00 до 22.00

Дата начала: 22.07.2025

Выдаваемые документы: Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Основы убеждения

1. Введение в искусство убеждения

- Определение убеждения

- Важность навыков убеждения

2. Психология аудитории

- Понимание мотивов и потребностей слушателей

- Типы аудитории и их особенности

3. Коммуникативные навыки

- Эффективное вербальное и невербальное общение

- Активное слушание

Стратегии и техники

1. Структура аргументации

- Логические аргументы

- Эмоциональные appeals

- Использование примеров и историй

2. Убедительные риторические приемы

- Этос, пафос, лагос

- Работа с метафорами и аналогиями

3. Практика убеждения

- Ролевые игры и симуляции

- Обратная связь от тренера и участников

Применение на практике

1. Подготовка к публичным выступлениям

- Исследование темы и аудитории

- Создание убедительных презентаций

2. Работа с возражениями

- Методы преодоления сопротивления

- Умение отвечать на вопросы

3. Заключительное выступление

- Презентация собственных тем участниками

- Оценка и рекомендации

Дополнительно:

- Раздаточные материалы и ресурсы для самостоятельного изучения