Moscow Business School

Эффективные коммуникации: навыки убеждения, аргументации и самопрезентации

Формат обучения: Очно

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 14.12.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Навыки самопрезентации, контакта и активного слушания

- Компетентность и уверенность в себе — основа самопрезентации в коммуникациях
- Как найти и развить свои сильные компетенции в общении? Навыки персонального брендирования. Технология Тома Питерса
- Как холодный контакт перевести в теплый? Техника контакта «Пять пальцев»
- Управление своим невербальным поведением: выражением лица, голосом, позой, движениями, темпоритмами
- Харизма в коммуникациях: как разогревать и поддерживать
- Начало коммуникации и 80 % успеха: контакт, внимание, доверие
- Типичные трудности самопрезентации в контакте и способы их устранения

Коммуникации с разными психотипами в офисе и на переговорах

- Психологические типы клиентов (коллег по работе)
- Как строить успешные коммуникации с холериком? Советы и рекомендации
- Коммуникации с сангвиником. Конкуренция или консолидация?
- Коммуникации с флегматиком. Почему он молчит на переговорах?
- Коммуникации с меланхоликом. Общение с ранимым коллегой и партнером на переговорах

Практикумы:

- Кейс «Успешные коммуникации на первой встрече с заказчиком. Презентация продуктов и услуг компании»
- Кейс «Анализ трудностей и барьеров в холодных контактах. Причины и способы преодоления»

Как организовать диалог и донести информацию? Навыки убеждения и аргументации

- Виды коммуникаций: неформальное и деловое общение, публичные коммуникации, вертикальные и горизонтальные коммуникации на работе
- Аргументация и аргументы: логика, статистика, примеры успеха, перспективы, развитие, конкуренция на рынке, корпоративная лояльность
- Техника активного слушания и понимания. Навык «Слышать, слушать, понимать»
- Как спрашивать? Задаем уточняющие вопросы, вопросы на понимание, вопросы-переформулирования, вопросы-метафоры, вопросы-сравнения
- Управление коммуникациями: адаптация, пристройка, ведение
- Обратная связь в коммуникациях. Как запросить информацию? Как предоставлять обратную связь?

Практикумы:

- Кейс «Успешные переговоры: навыки аргументации и убеждения»
- Кейс «Общение с руководителем в офисе. Трудности

аргументации и убеждения»
- Упражнение «Как презентовать свои успехи руководителю?»

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM

- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор

- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение