



**Тренинг-интенсив «Жесткие переговоры и стресс-менеджмент для профсоюзных руководителей»  
7-8 апреля 2022 года**

### 7 апреля 2022 года

Время	Наименование	Время
10.00-11.30	<b>Модуль «Эффективные коммуникации»</b>	1ч. 30 мин.
11.30-12.00	<b>Кофе-брейк</b>	30 мин.
12.00-13.00	<b>Модуль «Эффективные коммуникации»</b>	1ч.
13.00-14.00	<b>Обед</b>	1ч.
14.00-15.30	<b>Модуль «Влияние на переговорах»</b>	1ч. 30 мин.
15.30-16.00	<b>Кофе-брейк</b>	30 мин.
16.00-18.00	<b>Модуль «Влияние на переговорах»</b>	2 ч.

### 8 апреля 2022 года

Время	Наименование	Время
10.00-11.30	<b>Модуль «Влияние на переговорах»</b>	1ч. 30 мин.
11.30-12.00	<b>Кофе-брейк</b>	30 мин.
12.00-13.00	<b>Модуль «Влияние на переговорах»</b>	1ч.
13.00-14.00	<b>Обед</b>	1ч.
14.00-15.30	<b>Модуль «Стрессоустойчивость - как не выгорать в процессе?»</b>	1ч. 30 мин.
15.30-16.00	<b>Кофе-брейк</b>	30 мин.
16.00-17.00	<b>Модуль «Стрессоустойчивость - как не выгорать в процессе?»</b>	1ч.

### Модуль «Стрессоустойчивость - как не выгорать в процессе?»

#### **Блок 1** Как отслеживать состояние стресса?

- ➔ Что такое выгорание?
- ➔ Как проявляется стресс в организме и вследствие чего?
- ➔ Реакции вегетативной нервной системы при стрессе;
- ➔ Запись наблюдений за человеком в стрессовой ситуации;
- ➔ Разбор самых стрессовых ситуаций на работе;
- ➔ Стрессовые переговоры - как вернуться в состояние баланса.

#### **Блок 2** Способы сброса стресса.

- ➔ Как сбросить стресс через физические упражнения?
- ➔ Как сбросить стресс через технику «5 вопросов»;
- ➔ Как работать с дыханием и голосом во время стрессовых переговоров?
- ➔ Как сбросить стресс через вопросы мышления;
- ➔ Практическая отработка некоторых упражнений.



Тренинг-интенсив «Жесткие переговоры  
и стресс-менеджмент для профсоюзных  
руководителей»  
7-8 апреля 2022 года

### Модуль «Эффективные коммуникации»

- ✓ Установление контакта и получение доверия;
- ✓ Схема коммуникации;
- ✓ Как эмоциональное состояние участников переговоров влияет на процесс общения?
- ✓ Определение цели на коммуникацию;
- ✓ Инструменты речевых манипуляций;
- ✓ Инструменты для получения результата в коммуникации;
- ✓ Противодействие провокациям и манипуляциям;
- ✓ Техники перехвата инициативы в переговорах;
- ✓ Выявление ложных возражений;
- ✓ Фокусы языка (раскрутки в процессе разговора);
- ✓ Способы преодоления сопротивления в беседе;
- ✓ Влияние и управление эмоциональным состоянием: собственным и собеседника.

### Модуль «Влияние на переговорах»

- ✓ Противодействие провокациям и манипуляциям;
- ✓ Перехват инициативы. Речевые и поведенческие техники;
- ✓ Как эмоционально «раскачать» собеседника;
- ✓ Как преодолеть сопротивление собеседника;
- ✓ Эффективные техники манипуляций на переговорах;
- ✓ Основные этапы переговоров (фазы и кризисы);
- ✓ Подготовка к переговорам, вступление в контакт. Установление доверия.