

ВЛАДИСЛАВ ГОГОЛЕВ



◆ КУРС
◆ ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО
◆ ПРОЦЕССА



ВЛАДИСЛАВ ГОГОЛЕВ



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ
КУРСА



1

Эксперт-профайлер с 10-ти летним опытом в области невербальной коммуникации, эмоций, выражений лица, прогнозирования поведения и психолингвистике, медиации, переговорном процессе, корпоративных спорах.

2

Специалист по безынструментальной детекции лжи. Специалист по развитию эмоционального интеллекта. Судебный эксперт-психолог. Клинический психолог. Психодиагност. Графолог. Эксперт-почерковед. Кадровый аудитор. Медиатор. Андеррайтер.

3

Сертифицированный специалист по:
FACS (Система кодирования лицевых движений)
ETC (Оценка правдивости и достоверности)
ESC (Эмоциональные навыки и компетенции).

4

Автор методических пособий «Современный профайлинг», «HR-профайлинг», «Психология переговорного процесса». Проведено более 1 000 служебных проверок и расследований в различных компаниях.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА



- Курс состоит из 9 модулей;
- Включает в себя практические занятия для отработки навыков в переговорном процессе по каждому из пройденных модулей;
- Формат курса: очно;
- Дни недели обучения: понедельник и среда;
- Время обучения: с 19:00 до 22:00;
- Место обучения: центр «Мой бизнес», г. Иркутск, ул. Рабочая 2А/4, ауд. 119;
- График курса: два раза в год
10 февраля – 10 апреля 2023 года
18 сентября – 10 ноября 2023 года
- Возможна беспроцентная рассрочка от Школы.



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



- Слайдовая презентация;
- Запись каждого урока;
- Доступность всех материалов курса 24/7;
- Домашние задания;
- Отработка навыков на обучающих картах.

ДЛЯ КОГО КУРС?



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



- Инвесторы
- Владельцы бизнеса
- Руководители компаний
- Hr-специалисты
- Менеджеры по продажам
- Служба безопасности
- Силовые структуры
- Адвокаты

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА



1 МОДУЛЬ. ВВЕДЕНИЕ В ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС

- Определение переговорного процесса;
- Позиции восприятия в переговорном процессе;
- Имиджевые факторы в переговорном процессе.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



2 МОДУЛЬ. 4 МОДЕЛИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

- Кремлевская модель ведения переговоров;
- Азиатская модель ведения переговоров;
- Гарвардская модель ведения переговоров;
- Жесткая модель ведения переговоров.



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



3 МОДУЛЬ. ШИЗОФРЕНОГЕННЫЕ ПАТТЕРНЫ

- Шизофреногенные паттерны и их описания;
- Распознавание и калибровка шизофреногенных паттернов;
- Выстраивание защиты, перестройка деструктивной коммуникации в конструктивную;
- Самостоятельное создание шизофреногенных паттернов для конкретных ситуаций и людей, для решения задач и достижения целей.



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



4 МОДУЛЬ. ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛЯЦИЙ

- Манипуляции для вербовки и создания привязанности;
- Манипуляции для разрушения чувства реальности и адекватности;
- Манипуляции для разрушения личных границ и унижения;
- Манипуляции для управления и эксплуатации личности.



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



5 МОДУЛЬ. ЧЕРНАЯ РИТОРИКА

- Понятие «черная риторика» и ее использование в переговорном процессе;
- Основные правила в черной риторике;
- Провокации в черной риторике.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



6 МОДУЛЬ. РЕЧЕВЫЕ ПРИЕМЫ САМООБОРОНЫ

- Понятие конфликта;
- Алгоритм амортизации конфликта;
- Приемы речевой самообороны.



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



7 МОДУЛЬ. ФОКУСЫ ЯЗЫКА

- Фокусы языка в переговорном процессе;
- Модели фокусов языка;

ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



8 МОДУЛЬ. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ

- Виды психологических состояний;
- Удержание и утилизация психологических состояний.



ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



9 МОДУЛЬ. ОСНОВЫ МЕДИАЦИИ

- Применение медиации в переговорном процессе;

РЕЗУЛЬТАТ

ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



- **УЗНАЕТЕ, КАКИЕ ВИДЫ ПЕРЕГОВОРОВ СУЩЕСТВУЮТ. НАУЧИТЕСЬ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ ВО ВРЕМЯ ДАВЛЕНИЯ И ПРЕССИНГА;**
- **НАУЧИТЕСЬ ЗАРАНЕЕ ВЫСТРАИВАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ СТРАТЕГИЮ КОММУНИКАЦИИ. НАУЧИТЕСЬ РАСПОЗНАВАТЬ, ПРИМЕНЯТЬ И ОБОРОНЯТЬСЯ ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ;**
- **НАУЧИТЕСЬ ВЫСТРАИВАТЬ СТРАТЕГИЮ И ВЫХОД ИЗ ПЕРЕГОВОРОВ, ОПРЕДЕЛЯТЬ И ПРИМЕНЯТЬ ПЕРЕГОВОРНЫЕ ТЕХНИКИ В МОМЕНТЕ;**
- **НАУЧИТЕСЬ БЫСТРО ПОНИМАТЬ, ЧТО ОППОНЕНТ ИСПОЛЬЗУЕТ ПРОТИВ ВАС НЕ ЭКОЛОГИЧНЫЕ ПРИЕМЫ И МАНИПУЛИРУЕТ ВАМИ;**
- **БУДЕТЕ ЛЕГКО ЖОНГЛИРОВАТЬ ОСНОВНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ И ТАКТИКАМИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.**

РЕЗУЛЬТАТ

ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО
ПРОЦЕССА



- **ПОВЫСИТЕ СВОЮ ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ В УСЛОВИЯХ ДАВЛЕНИЯ И МАНИПУЛЯЦИЙ. НАУЧИТЕСЬ ПОБЕЖДАТЬ НЕАДЕКВАТНЫХ ОППОНЕНТОВ;**
- **ПРИБРЕТЕТЕ УВЕРЕННОСТЬ В НЕПРОСТЫХ СИТУАЦИЯХ И СМОЖЕТЕ ДАВАТЬ ОТПОР, КОГДА НА ВАС ДАВЯТ. БУДЕТЕ РАЗРУШАТЬ УБЕЖДЕНИЯ ОППОНЕНТА. ВИДЕТЬ ЕГО УЯЗВИМЫЕ ЗОНЫ И ПониЖАТЬ ЕГО РЕСУРС;**
- **ОТРАБОТАЕТЕ БОЛЕЕ 20 УНИВЕРСАЛЬНЫХ ПРИЁМОВ И ТЕХНИК ЗАЩИТЫ ОТ РЕЧЕВЫХ НАПАДЕНИЙ;**
- **БУДЕТЕ ЧЕТКО ЗНАТЬ СВОИ «СЛАБЫЕ МЕСТА» В ОБЩЕНИИ С МАНИПУЛЯТОРАМИ. НАУЧИТЕСЬ, «СОХРАНЯЯ ЛИЦО», ОТВЕЧАТЬ НА НЕОЖИДАННЫЕ И СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ. РАЗБЕРЕТЕ ЧАСТЫЕ ОШИБКИ, СОВЕРШАЕМЫЕ В ОБЩЕНИИ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ.**

РЕЗУЛЬТАТ



- **НАУЧИТЕСЬ СОХРАНЯТЬ СПОКОЙСТВИЕ В МОМЕНТ МАНИПУЛЯЦИИ И ПЕРЕВОДИТЬ ЛЮБОЙ КОНФЛИКТ В КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ;**
- **НАУЧИТЕСЬ ОТСТАИВАТЬ СВОИ ИДЕИ В СПОРАХ. УБЕЖДАТЬ СОБЕСЕДНИКА В СВОЕЙ ПРАВОТЕ. ЧЕТКО АРГУМЕНТИРОВАТЬ СВОИ МЫСЛИ. НАРУШАТЬ ПРАВИЛА И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ОППОНЕНТОВ;**
- **НАУЧИТЕСЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ЧУВСТВА И ЭМОЦИИ СОБЕСЕДНИКОВ. ОТСЛЕЖИВАТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОТИВ ВАС ЧЁРНОЙ РИТОРИКИ. РАЗОВЬЕТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ И ТАКТИЧЕСКОЕ РАЗНООБРАЗИЕ;**
- **НАУЧИТЕСЬ АНАЛИЗИРОВАТЬ ДЕЙСТВИЯ ОППОНЕНТА НА НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ВПЕРЕД И ИСПОЛЬЗОВАТЬ МНОГОХОДОВЫЕ КОМБИНАЦИИ.**

ДОКУМЕНТЫ



ВЛАДИСЛАВ ГОГОЛЕВ



◆ КУРС
◆ ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО
◆ ПРОЦЕССА

