Тренинг “Лидерство и коммуникации»

**Цель тренинга** – формирование коммуникативных навыков: развитие умения вести диалоги и переговоры (техники активного слушания, техники аргументации, убеждения).

**Основные задачи**

1. Формирование и развитие навыков самопрезентации и презентации;
2. Формирование и развитие навыков установки контакта, применения техники активного слушания;
3. Формирование и развитие навыков ведения диалога, переговоров, убеждения, аргументации;
4. Формирование навыков управления стрессом.
5. Развитие навыков ораторского искусства.

**План тренинга**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Основные положения/ цель блока | краткое содержание | Время(примерное) | Необходимые материалы / упражнение |
| 1 | Знакомство с группой | Формирование положительного настроя на обучение, эмоциональной среды, прояснение целей и задач встречи, правил тренинга.  | 10 мин10-15 мин | Самопрезинтация ведущего и участников. Упражнение разогрев ««Человек на стуле»  |
| 2 | Лидерство и коммуникации  | Интерактивная лекция на тему «Лидерство и коммуникации» - определение понятия, формула лидерства, роль коммуникаций. Исследовательское упражнение, определение зон развития | 25 мин | Интерактивное упражнение «Лидер. Какой он?» Обсуждение и описание характеристик лидераУпражнение «Выход из зоны комфорта» |
| 3 | Самопрезентация и презентация  | Формирование навыков презентации себя, презентации идеи и информации | 15 мин15 мин25 мин | Мини-лекция самопрезентацияВидео «Идеальная презентация» с разборомУпражнение «Самопрезентация»Упражнение «Презентация» |
| 4 | Коммуникации  | Установление вербального и невербального контактовТехника активного слушания | 30 мин50 мин | Упражнения на убеждение «Илья Муромец», «Невнимательный слушатель»Мини-лекция «Техника активного слушания»Упражнение «Внимательный слушатель» |
|  |  |  |  3 часа |  |
| Перерыв на обед |
| 5 | Переговоры  | Формирование и развитие навыков переговоров, применение техник убеждения и аргументации | 1 час  | Мини-лекция «Формирование образа, вызывающего доверие»Упражнения на убеждение «Илья Муромец»,Упражнение «Последний билет», «Не говори НЕТ» |
| 6 | Управление стрессом  | Развитие подходов к преодолению и снижения стресса в коммуникациях | 1 час  | Мини-лекция «Как побороть волнение»Упражнение-интерактив «поделиться опытом» |
| 7 | Результирующее упражнение  | Закрепление навыков коммуникации, ораторского искусства, презентации, убеждения, аргументации | 40-50 мин.  | Упражнение «Международная конференция» |
| 8 | Заполнение анкет обратной связи, обсуждение итогов тренинга | Получение устной обратной связи | 10 минут | «Что понравилось, не понравилось?», «Что мешало и помогало», «С каким настроением уходите?» |
|  |  |  | 3 часа |  |
|  | Итого  |  | 6 часов  |  |

 В ходе тренинга могут меться упражнения и время, все зависит от специфики группы.