

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН **«Искусство коммуникации от нуля до профи»**

Курс предназначен для лиц, работающих с людьми, которые хотят расширить свои компетенции в области коммуникации

Количество обучающихся в группе: не более 10.

Форма обучения: очная

Форма итогового контроля – зачет – тестирование

Документ об окончании курса – удостоверение о повышении квалификации.

Обучение осуществляется на основании договора с ООО «РЕСУРС», имеющим лицензию Комитета по образованию Санкт-Петербурга на осуществление образовательной деятельности, об обучении по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации.

Присутствует возможность оформления документов для получения социального налогового вычета (13% от стоимости обучения у работодателя в течение месяца после окончания обучения или в ФНС по окончании финансового года).

Общая продолжительность тренинга: 30 часов, 4 воскресенья 1 – 3 по 8 часов, с 10 до 19, четвертое – с 10 до 17, предусмотрены перерывы: 2 по 15 минут и 1 – час на обед.

Место обучения – Центр развития личности и бизнеса «Ресурс», Санкт-Петербург, ст.м. Московская, ул. Среднерогатская, дом 13, корп. 2. Для лиц, пользующихся метро, будет обеспечена доставка от метро к месту проведения тренинга и обратно.

Начало обучения: 3 марта 2024 года. **Даты обучения:** 3 марта, 24 марта, 7 апреля, 5 мая

Стоимость обучения: 30.000 – до 10.01.2024, 32.000 – с 11.01.2024 и до 01.03.2024, с 01.03.2024 - 35.000 рублей, рассрочка не предусмотрена. Пропущенные занятия не восстанавливаются. В случае пропуска обучающимся занятия ему будет выслан дидактический материал для самостоятельной работы. Деньги за обучение не возвращаются, но могут быть зачтены в качестве оплаты за любой другой курс, проводимой этими же преподавателями.

Обучающиеся научатся:

- ставить цель коммуникации и удерживать ее в процессе общения;
- калибровать собеседника (определять его шаблонные эмоциональные реакции и видеть отклонения в них);
- определять его эмоциональное состояние, ведущие ценности и критерии их удовлетворения, метапрограммный профиль, психологический тип;
- подстраиваться к собеседнику и вести его, в зависимости от поставленных целей коммуникации;
- прерывать токсичную коммуникацию;
- закреплять позитивный опыт коммуникации для ее последующего продолжения;
- переубеждать собеседника с использованием модели «Фокусов языка»;
- разрешать коммуникативные конфликты.

Бонусом – обучающиеся получают знания о том, в чем будет наиболее эффективен тот или иной сотрудник, какие задачи ему лучше поручать, как его стимулировать и наказывать.

Более подробное описание курса – в учебно-тематическом плане.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Часы			Тренер
		Всего	В том числе		
			Теоретических	Практических	
1.	Введение в теорию и практику эффективной коммуникации	4	1	3	
1.1.	Стартовая диагностика. Понятие эффективной коммуникации. Цель коммуникации.	0,5	0	0,5	
1.2.	<u>Теория:</u> базовые условия эффективной коммуникации: дистанция, калибровка, раппорт, подстройка, ведение, конгруэнтность, отстройка и прерывание коммуникации. <u>Практика:</u> выполнение упражнений: - по определению оптимальной дистанции в коммуникации; - тренировке навыков интуитивной и аналитической калибровки; - по установке раппорта: копирование и присоединение; - тренировка навыков активного слушания; - тренировка навыков ведения в коммуникации; - тренировка навыков отстройки для прерывания коммуникации.	3,5	1	2,5	
2.	Закрепление позитивного и снятие негативного впечатления в коммуникации. Стабилизация своего эмоционального состояния и состояния собеседника в коммуникации.	3	1	2	
2.1.	<u>Теория:</u> якоря («условные рефлекс») в коммуникации. Правила постановки якорей. Интеграция якорей. <u>Практика:</u> упражнения по постановке якорей, интеграции якорей.	2	0,5	1,5	
2.2.	<u>Теория:</u> коллапс якорей <u>Практика:</u> упражнение коллапс якорей.	1	0,5	0,5	
3.	Переубеждение собеседника	4	2	2	
3.1	<u>Теория:</u> Фокусы языка в коммуникации <u>Практика:</u> использование паттернов Фокусов языка в коммуникации	4	2	2	
4.	Высший пилотаж в коммуникации: подстройка под метапрограмму (стиль мышления) собеседника и его психологический тип.	11	5	6	
4.1.	<u>Теория:</u> введение в понятие «метапрограммы». <u>Метапрограммный профиль собеседника.</u> <u>Практика:</u> упражнения по: - определению метапрограммного профиля собеседника; - подстройка под метапрограммный профиль собеседника;	4	2	2	

	- приобретение навыков коммуникации в метапрограммном профиле собеседника				
4.2.	<u>Теория:</u> цели и ценности человека. <u>Практика:</u> выполнение упражнений по выявлению целей и ценностей собеседника и подстройка под них.	1	0,5	0,5	
4.3.	<u>Теория:</u> введение в психологические типы: истероид, гипотим, гипертим, паранойял, эпилептоид, шизоид, тревожно-мнительный, эмотив. <u>Практика:</u> определение психологического типа человека по фото, видео, профилю в социальной сети, текстам, в ходе личной коммуникации и подстройка под него.	6	2,5	3,5	
5.	Целеполагание в коммуникации.	3	1	2	
5.1.	<u>Теория:</u> 9 обязательных условий постановки цели <u>Практика:</u> выполнение упражнения «Хорошо сформулированный результат» или «Спецификация цели»	3	1	2	
6.	Решение коммуникативных затруднений, в том числе конфликтов.	3	1	2	
6.1.	<u>Теория:</u> три позиции восприятия; трехпозиционное описание конфликтной ситуации <u>Практика:</u> выполнения упражнений: - по ведению коммуникации с учетом трех позиций восприятия; - по разрешению конфликта с помощью трехпозиционного описания ситуации.	3	1	2	
7	Итоговая аттестация	2	0	2	
	ИТОГО:	30	11	19	

