

ПРОГРАММА КОМПЛЕКСНОГО СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА

Тема: «Деловые коммуникации, деловые переговоры»

Цели занятия:

актуализация и систематизация знаний по вопросам деловой коммуникации и современных подходов к организации коммуникационных процессов управления;

развитие профессиональных компетенций организации эффективных коммуникаций в on-line режиме офиса и виртуальной среды, кооперации между людьми, создания команд и умения работать в них, искусства ведения переговоров и достижения соглашений;

развитие компетенций анализа и проектирования межличностных, групповых и организационных коммуникаций, совершенствование культуры проведения различных видов деловой коммуникации, включая деловые переговоры.

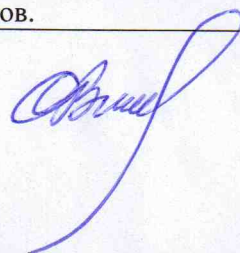
Категория участников: руководители и работники – участники коммуникационных процессов (подготовка и проведение совещаний и деловых переговоров).

Время проведения: 6 часов.

Место проведения: АНО ДПО «НОЦ ВКО «Алмаз – Антей» (ул. Верейская, дом 41, стр. 2, г. Москва)

Время проведения	Содержание	Кто проводит
8.30 – 8.55	Регистрация участников занятия	Работник Центра
9.00 – 10.30 (90 мин)	<p>Лекция на тему: «Деловые коммуникации как базисная функция современного менеджмента».</p> <p>Учебные вопросы: Понятие, структура и средства коммуникации. Виды коммуникаций. Коммуникационные барьеры, их причины и способы преодоления. Формы деловых коммуникаций в компаниях. Коммуникационные сети и стили. Роли участников коммуникационного процесса. Перспективные линии развития деловой коммуникации. Значение теории коммуникации для эффективного проведения переговоров.</p>	Преподаватель Центра
10.30 – 10.40	Перерыв	
10.40 – 12.10 (90 мин)	<p>Семинар-круглый стол на тему: «Командообразование. Эффективное деловое совещание».</p> <p>Учебные вопросы: Развитие навыков поведения в дискуссии, умения вести диалог и быть убедительным. Типы команд и командные роли. Команда как модель партнерских отношений. Выстраивание командной работы и технология получения обратной связи от членов команды. Управление командой. Принятие решений в ситуации неопределенности. Проблема конфликтности в команде. Зарубежный опыт командообразования.</p> <p>Общая характеристика совещания (понятие, цели, задачи, виды). Факторы эффективности совещания. Правила подготовки и проведения совещания. Способы нейтрализации «блокирующих» ситуаций в ходе совещания. Использование речевых стратегий в деловых коммуникациях.</p>	Преподаватель Центра
12.10 – 12.20	Перерыв	
12.20 – 13.50 (90 мин)	<p>Деловая игра на тему: «Проведение деловых переговоров».</p> <p>Учебные вопросы: Понятие деловых переговоров и основные стратегии их проведения. Факторы успеха переговоров. Стадии переговорного процесса. Тактика переговоров. Техника ведения переговоров. Противостояние давлению и манипуляции в жестких переговорах. Управление эмоциональным состоянием. Специфика подготовки и проведения переговоров с иностранными партнерами.</p> <p>Подведение итогов, вручение сертификатов.</p>	Преподаватель Центра. Начальник отдела реализации образовательных программ

Директор АНО ДПО «НОЦ ВКО «Алмаз – Антей»



В.В. Федоров