

Навыки аргументации для руководителей

1 месяц

продолжительность курса

4 НЕДЕЛИ | 10 ЧАСОВ

00

Бесплатный вводный курс:
Содержание курса

4 НЕДЕЛИ | 10 ЧАСОВ

01

Практическая аргументация
в переговорах

4 НЕДЕЛИ | 10 ЧАСОВ

02

Воркшопы

4 НЕДЕЛИ | 10 ЧАСОВ

03

Инструменты курса

Бесплатный вводный курс

1 день, 30 минут

В онбординге мы подробно расскажем, как устроен интенсив: какие у него форматы обучения, сколько времени выделить на учёбу и кто сопровождает студента в образовательном процессе.

Практическая аргументация в переговорах

9 дней, 16 часов

В рабочей среде мы почти каждый день прибегаем к аргументации — доказываем свою точку зрения, ведём дискуссию с позицией другого человека и ищем возможность договориться. Чтобы делать это профессионально, мы проведём вас по всем этапам переговорного процесса — от подготовки до работы с критикой — и дадим нужные инструменты.

Содержание

Тема 1.	Подготовка к переговорам	Формулирование цели переговоров и проверка её на достижимость Портрет другой стороны Выбор стратегии переговоров, позиции для обмена и альтернативных сценариев встречи	60 минут
Тема 2.	Аргументация. Подготовка тезиса и аргументов	Подбор тезиса для достижения цели Выбор аргументов и построение аргумент-карты	90 минут
Тема 3.	Презентация аргументации	Правила проведения встреч Эффективные структуры для представления позиции	50 минут
Тема 4.	Отработка критики	Конструктивная и деструктивная критика Защита от манипуляций и критики Подведение итогов и завершение переговоров	45 минут

Практические задания

Три домашних задания по вашему рабочему кейсу для самостоятельного выполнения. Вы примените инструменты курса и получите обратную связь от ревьюера.

Воркшопы

9 часов

В нашем курсе будет 4 воркшопа общей длительностью 9 часов. Воркшопы — это групповые встречи с наставником, они проходят на платформе Zoom.

Первые три воркшопа длятся по 1,5–3 часа. На них вы отработаете инструменты из уроков.

Четвёртый итоговый воркшоп длится 3 часа. На нём вы подготовите и проведёте переговоры с другими студентами в рамках учебного кейса. По итогу получите рекомендации и обратную связь от наставника.

Содержание

Воркшоп 1.	Структура аргументации	Формулирование цели переговоров и проверка её на достижимость Портрет другой стороны Выбор стратегии переговоров, позиции для обмена и альтернативных сценариев встречи	60 минут
Воркшоп 2.	Представление позиции	Подбор тезиса для достижения цели Выбор аргументов и построение аргумент-карты	90 минут
Воркшоп 3.	Подача аргументов	Правила проведения встреч Эффективные структуры для представления позиции	50 минут
Воркшоп 4.	Моделирование переговоров на кейсах	Конструктивная и деструктивная критика Защита от манипуляций и критики Подведение итогов и завершение переговоров	45 минут

Инструменты курса

Сценарий для подготовки к переговорам

Поможет комплексно подготовиться к предстоящей встрече и не растеряться на переговорах.

Модель аргументации SEI

Научит строить аргументацию, в которой позиция изложена последовательно и убедительно, а тезисы и аргументы прочны.

Аргумент-карты

Поможет подбирать и выстраивать аргументы так, чтобы аргументация была сильной и устойчивой к критике

Структура для представления позиции «Доказательство мнения»

Научит логично и последовательно обосновывать тезис перед аудиторией

Структура для представления позиции «PBS»

Поможет сфокусировать собеседника и привлечь его внимание к вашей точке зрения

Структура для представления позиции «Пирамида Минто»

Алгоритм для выбора тактики при работе с критикой

Поможет проанализировать контр-аргументацию, защитить свою позицию или ослабить позицию другой стороны

