

Тренинг Марины Разумновой «Детектор лжи» в помощь переговорщику»

Введение

Вы читаете этот текст, чтобы получить информацию о тренинге, но сначала я хочу спросить Вас: «Любите ли Вы обманываться?». Ответьте на этот вопрос искренне. Уверена, что многие из Вас придут к выводу, что любят. «Розовые очки» хороши в отношениях. Когда Вы влюблены, Вам не хочется видеть правду, Вам нужна ложь. Звучит немного странно, но это так.

А понравится ли Вам обманываться в бизнесе: при заключении сделки, проведении переговоров, подборе персонала или принятии важных решений? Наверное, нет. В этих вопросах нам важно понимать, когда наш собеседник что-то недоговаривает или пытается обвести нас вокруг пальца, чтобы суметь принять осознанное решение, взвесив все за и против, для получения нужного результата.

Верификация лжи - это методика, основанная на многолетних исследованиях, которую можно и нужно брать в свой арсенал эффективности. Недаром говорят: «Предупрежден - значит вооружён».

Цели обучения

- Изучить природу лжи и рассмотреть технологии обмана.
- Повысить эффективность ведения переговоров.
- Научиться находить обман в переговорном процессе и противостоять манипуляциям с информационным потоком.
- Отработать техники выявления обмана на практике.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Смогут применить на практике инструменты диагностики лжи в переговорах.
- Научатся определять ложь в переговорном процессе для предотвращения финансовых потерь.

- Осознают свои способности к распознаванию лжи и узнают личный уровень внушаемости.
- Узнают, какие уловки могут использовать партнёры по бизнесу при составлении деловых писем и коммерческих предложений.

В программе тренинга

Тайна внутреннего мира лжи.

- Что такое ложь и как она родилась.
- Виды лжи: белая ложь, ложь во спасение, ложь для собственной выгоды.

Ложь в деловых переговорах.

- Три стратегии лжи в переговорах.
- Почему люди лгут, и какие цели могут преследовать Ваши оппоненты.

Самодиагностика: на что Вы способны.

- Насколько хорошо вы лжёте?
- Ваш уровень внушаемости. Легко ли Вас обмануть?
- Настройка внутреннего «детектора лжи» во время переговоров.

Верификация на службе у переговорщика.

- Кто такой верификатор?
- На воре и шапка горит: что выдаёт лжеца, и как это увидеть?
- Как верификация может помочь Вам в переговорах.
- Что предпринять на первом этапе переговоров, чтобы не быть обманутым.

Диагностика лжи в переговорном процессе.

- Свет мой зеркальце, скажи да всю правду покажи: 3 уровня диагностики лжи в переговорах.
- 10 признаков обмана. Как распознать, что Ваш оппонент говорит неправду.
- Методика спецслужб для определения обмана. 7 основных маркеров лжи.
- Сигналы обмана, которые невозможно скрыть.
- Утечка информации: сумей «поймать лжеца за руку».
- Имеющий глаза, да видит, имеющий уши, да слышит. Как звучит ложь.

Пять инструментов верификатора в бизнесе.

- Калибровка: не всё то ложь, что кажется на первый взгляд.
- Раздувание.
- Игра в доверие.
- Провокация: семь приёмов в переговорах для выявления лжи.
- Анализ по записям. Логические цепочки для проверки информации.

Информационное манипулирование.

- Реклама и СМИ - учимся читать между строк.
- В чем перчинка? Что нам внушают деловые письма и коммерческие предложения.

Практикум распознавания обмана по индивидуальным признакам оппонента.

- У каждого своя правда или лжец лжецу рознь. Отработка практических навыков в формате ролевой игры.
- Рекомендации по дальнейшему развитию навыков определения лжи (список литературы, мимический атлас, тренажёры по чтению микроимики, практические задания для самосовершенствования верификатора).

Методы проведения

Теоретический материал в форме интерактивных лекционных блоков, ролевые игры и упражнения с последующим детальным анализом, работа в малых группах, упражнения в парах, индивидуальная тренировка.

Формат тренинга

- Один день: с 10:00 до 18:00.
- Два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Тренинг ведёт Марина Разумнова – бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж услуг в сфере B2B. Разработчик деловых игр, квестов и бизнес-кейсов. Участник команды открытия крупнейшего отельного комплекса «AZIMUT Hotel Sochi», приуроченного к Олимпийским играм 2014 года.

Марина владеет технологией работы с большими группами (от 25 до 60 человек). Эксперт по обучению персонала в сегменте HoReCa. Обладатель кубка «Лучший менеджер по продажам».

Автор методических и трансформационных тренингов, коммуникативной игры «Таверна у старого колодца» и квеста «Храм древних».