**Тренинг «АССЕРТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ»**

Ассертивное поведение один из ключевых факторов достижения максимальных результатов в бизнесе. Инициативность, решительность, уверенность – вот ключевые характеристики человека демонстрирующего ассертивность.

**Цели тренинга:**

* Отработать ключевые навыки ассертивного поведения;
* Изучить особенности проведения ассертивного диалога;
* Научиться формировать и поддерживать «безопасность диалога»;
* Сформировать каталог инструментов воздействия на собственные эмоции и эмоции собеседника;
* Отработать умение предоставлять информацию и свою точку зрения без ущерба диалогу;
* Освоить технологии ассертивного обсуждения сложных вопросов.

**Содержание тренинга:**

1. Модуль 1. Ключевые навыки ассертивного поведения

* Основные принципы ассертивного поведения
* Характеристики уверенного человека
* Формирование ассертивной позиции
* «Биль о правах» (Свободы по В. Сатир)

1. Модуль 2. Неконструктивные установки

* Неконструктивные установки что это?
* Виды неконструктивных установок
* Приемы трансформации неконструктивных установок

1. Модуль 3. Ассертивность в конфликтах

* Этапы развития конфликта
* Стратегии поведения в конфликте и их особенности
* Определение своей стратегии
* Как вести диалог с конфликтным собеседником
* «Я – сообщения»

1. Модуль 4. Что такое Диалог?

* Когда Диалог становится непростым: Эмоции, Разные позиции, Важность
* Что выбирают собеседники в ситуации непростого Диалога?

1. Модуль 5. Ассертивность в Диалоге

* «Атака» VS «Замалчивание»
* Есть ли альтернатива молчанию или отстаиванию своей точки зрения?
* Тестирование участников на предмет развития навыков Диалога

1. Модуль 6. Безопасность в Диалоге

* Признаки нарушения безопасности Диалога
* Формы «молчания» и формы «агрессии»
* Инструменты возвращения безопасности Диалога (общность, прояснения, извинения)

1. Модуль 7. Воздействие на эмоции во время Диалога

* Как привести свои эмоции в порядок (составляющие восприятия ситуации)
* Техники воздействия на интенсивность эмоций собеседника

1. Модуль 8. Как говорить убедительно, но не разрушительно?

* 5 признаков уверенности
* Техника «ДОСТУП»
* Структура Диалога: Контакт – Ориентировка – Анализ – Решение – Окончание
* Сложности Диалога на каждом этапе

1. Модуль 9. Как завершить непростой Диалог?

**Продолжительность**: 2 дня

**Количество участников**: не более 12