



Ассертивное поведение

Ассертивное поведение признается сегодня одним из ключевых аспектов эмоционального лидерства. Более того, согласно многим исследованиям, оно является важнейшим элементом при проведении переговоров, презентаций, решении конфликтов и работе с «трудными» клиентами



Вебинары: 3 сессии по 3 часа



Очно: 2 дня

Ключевые темы:

- Ассертивное поведение как цивилизованный способ решения вопросов
- Ситуации, когда необходимо уверенное поведение: взаимодействие с людьми более высокого статуса, влияние без использования полномочий, необходимость отстоять свою позицию
- Привычные способы поведения в «трудных» ситуациях: агрессивное, пассивное, пассивно-агрессивное поведение и их последствия. Экспресс-тест
- Индикаторы ассертивного поведения в индивидуальном и групповом взаимодействии
- Манипуляции и защита от манипуляций
- Уважительное убеждение. Техники ассертивного поведения
- Способность настоять на своем, когда аргументов недостаточно
- Психологическая самозащита. Ассертивная реакция на давление и критику
- Виды деструктивного поведения других людей: давление, критика, провокации
- Как сказать «нет» и сохранить отношения
- Способ ухода от провокации
- Техника перехода от критических замечаний к решению вопроса

В результате:

- **Осознаете** привычные стереотипы поведения, которые мешают достижению результатов
- **Научитесь** отстаивать свои интересы, не обижая собеседника, и поддерживать конструктивные взаимоотношения с ним с позиции равных
- **Научитесь** контролировать собственные эмоции и конструктивно реагировать на критику
- **Научитесь** отслеживать свои привычные стереотипные реакции и менять их на ассертивные
- **Познакомитесь** с различными приемами противостояния нежелательному влиянию
- **Сможете** выстраивать эффективные взаимоотношения с коллегами всех уровней для быстрого достижения поставленных целей



Создание обучающего опыта

Чтобы создать наиболее эффективный обучающий опыт для участника программы, CBSD рекомендует использовать следующие элементы вместе с тренингом:

Кастдев перед стартом программы



Глубокий анализ потребностей бизнеса и участников, чтобы разработать тренинг, максимально отвечающий целям компании

Подробнее [здесь](#)

Чат с тренером



Оперативная поддержка участников, ответы на вопросы и дополнительные рекомендации в удобном формате

Геймификация



Использование игровых элементов для повышения вовлеченности участников и мотивации к обучению. Разрабатывается под специфику каждого обучения

Follow-up встреча с тренером



Через 2–3 недели после тренинга. Сессия, которая помогает закрепить знания, обсудить успехи и устранить возможные барьеры в применении новых навыков

Разработка кейсов



В основе — реальные бизнес-ситуации. Создание задач, которые отражают актуальные вызовы, чтобы участники могли отрабатывать навыки в условиях, приближенных к реальной работе

Мастер-классы



Краткие интенсивные сессии, которые вдохновляют участников, дают новые идеи и помогают сосредоточиться на ключевых темах

Оценка эффективности обучения



По Киркпатрику. Анализ результатов программы для измерения достигнутых изменений и оценки влияния на бизнес

Подробнее [здесь](#)