



Кратко о тренере

Описание основных тренингов



«НА ЛИНИИ ОГНЯ»

как выступать перед трудной аудиторией и отвечать на каверзные вопросы



«ЖИВАЯ» ПРЕЗЕНТАЦИЯ

техники общения с аудиторией



ЧЕЛОВЕК МЕДИЙНЫЙ

технологии безупречного выступления в СМИ



ОДИН НА ВСЕХ

коучинг публичных выступлений



ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ 2.0

тонкости мастерства для продвинутых ораторов



ПРОДАЮЩАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

технология создания впечатления о компании и продукте



ВОЗМОЖНОСТИ СЛАЙДОВ НА ВСЕ 100%

техника визуализации идей



ЕСТЬ КОНТАКТ!

техники коммуникации с внутренними и внешними клиентами



ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ ПОРАЖЕНИЯ

технология достижения соглашений

Кратко о тренере



Сергей Кузин — кандидат психологических наук, бизнес-тренер, член Американской ассоциации профессионалов в области тренинга и развития персонала (ASTD), профессиональный спикер. С 2003 года проводит тренинги в области бизнес-коммуникаций, публичных выступлений и общения со СМИ на русском и английском языках. В 2006 году написал диссертацию о первых в истории теледебатах Никсона-Кеннеди, в 2011 — книгу «Человек медийный», в 2012 — книгу «101 совет как отвечать на провокационные вопросы» («Альпина Паблишер»). Провел более двухсот тренингов в России и США. Среди клиентов: SAP, Alcatel-Lucent, PwC, KPMG, Raiffeisen Bank, Deutsche Bank, Fitch Rating, Nycomed, Polpharma, Merck, Mars, JTI, TNK-BP, Ford, Jaguar Landrover, Газпром-нефть, Норильский Никель, Российская венчурная компания и др.



«НА ЛИНИИ ОГНЯ»

как выступать перед трудной аудиторией и отвечать на каверзные вопросы

«Огонь испытает дело каждого, каково оно есть...»

(1 Кор.3:13)

О тренинге: Вы просите денег у инвестора? Защищаете проект? Объявляете о непопулярных решениях? Встречаетесь с «трудным» клиентом? Будьте готовы к «трудным» вопросам! Этот тренинг дает самый необходимый арсенал приемов экстремальной коммуникации, позволяет быстро прийти в полную боевую готовность перед любым выступлением или встречей.

В результате тренинга участники смогут:

- Понимать, чего на самом деле хочет «трудный» собеседник
- Быстро определять способ реагирования
- Упреждать «трудное» поведение слушателей в первые секунды общения
- Управлять ходом общения в негативно настроенной аудитории
- Выступать перед статусной аудиторией (начальники, клиенты, партнеры)
- Преодолевать возражения, сопротивление, скепсис
- Эффективно общаться с любым собеседником в ситуации конфликта 1X1
- Отражать любую атаку, сохраняя лицо и оставаясь собой

Продолжительность: 1 или 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: открытый или корпоративный

Участники: все, кому приходится выступать перед негативно настроенной аудиторией или общаться с «трудным» собеседником 1X1 в деловой среде (до 14 чел.)

Методика:

- Соотношение теории и практики – 30/70. В основе тренинга – бизнес-кейсы из практики российских и международных компаний, составленные на основе опроса более 600 менеджеров всех уровней
- В ходе тренинга участники осваивают *Схему построения ответа* на любой трудный вопрос или словесный выпад
- В тренинге использованы десятки видео-примеров самых провальных и самых блестящих в истории ответов – от Уоррена Баффета и Михаила Прохорова до Барака Обамы и Владимира Путина
- За время работы каждый из участников не раз побывает в ситуации прессинга и ответит на десятки «жестких» вопросов из аудитории и в режиме 1X1
- Участники получают возможность доступа к авторскому видео-курсу на платформе Courson.ru и книге «На линии огня. Искусство ответов на провокационные вопросы» с подписью автора.



«ЖИВАЯ» ПРЕЗЕНТАЦИЯ

техники общения с аудиторией

«Успех — это произведение интересных мыслей на умение их донести»

Скилеф

Кратко о тренинге: Как сделать серьезную презентацию увлекательной? Как получить живой отклик слушателей уже во время выступления? Цель этого тренинга — научиться делать более эффективные презентации, тратить меньше времени, и получать больше результатов от каждого выступления.

В результате тренинга участники смогут:

- Увидеть себя со стороны, определить свои сильные и слабые стороны
- Применять эффективный алгоритм подготовки презентации
- Подбирать стиль и аргументацию в зависимости от аудитории
- Устанавливать контакт в первые 30 секунд и удерживать внимание до конца
- Контролировать «язык тела»: движения, позиции, жесты
- Эффективно отвечать на «трудные» вопросы аудитории
- Профессионально использовать визуальные средства
- Сделать свои презентации более «живыми»

Продолжительность: 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: открытый или корпоративный

Участники: сотрудники всех уровней, проводящие презентации (до 12 чел.)

Методика: За время тренинга участники смогут сами провести и оценить более 15 презентаций по системе EPI (Effective Presentation Index). Секреты «живых» презентаций лучших спикеров — от Барака Обамы и Стива Джобса до Владимира Путина и Патриарха Кирилла — позволят участникам расширить собственный арсенал приемов действительно эффективного выступления.



ЧЕЛОВЕК МЕДИЙНЫЙ

технологии безупречного выступления в СМИ

«Удача — это когда новая возможность встречается с тщательной подготовкой»

Опра Уинфри, телеведущая

Кратко о тренинге: Что говорить? О чем молчать? Куда смотреть? Куда деть руки? Что надеть? Как реагировать на провокацию? Одно неверно сказанное слово или опрометчивый жест может стоить карьеры и состояния. Цель медиатренинга — освоить весь комплекс навыков, нужных для продуктивного общения с прессой в различных форматах — от комментария по телефону до выступления в телестудии.

В результате тренинга участники смогут:

- Лучше понять, что движет журналистами, и почему они бывают «трудными»
- Разобраться в специфике работы ТВ, радио, печатной прессы и новых медиа
- Говорить кратко и ясно, избегая искажений в СМИ
- Более эффективно отвечать на «неудобные» вопросы
- Доносить свои ключевые сообщения до конечной аудитории
- Освоить технику «ударных фраз» для повышения вероятности цитирования
- Эффектно уходить от уловок журналистов
- Уметь работать в разных форматах (от интервью 1x1 до пресс-конференции)
- Управлять своим состоянием и выглядеть на все 100%

Продолжительность: 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: корпоративный

Участники: ключевые спикеры организации, пресс-атташе, PR-специалисты, директора по коммуникациям (до 6 чел.).

Методика: В течение 2 дней спикеры осваивают навыки общения с прессой в разных форматах: телефонный комментарий, интервью 1X1, радиозэфир, выступление на ТВ и др. Погружение в «боевую атмосферу» происходит за счет проведения симуляции MediaDay™ (пресс-конференция с последующей серией интервью для реальных представителей радио, телевидения и прессы). Обратная связь дается на основе Next-Day-Coverage™ — набора статей и телесюжетов, которые «вышли бы» на следующий день, если бы все было на самом деле.



ОДИН НА ВСЕХ

коучинг публичных выступлений

«Все великие ораторы начинали как плохие ораторы»

Ральф Эмерсон

Кратко о тренинге: Индивидуальные коучинг-сессии проводятся для:

- 1) долгосрочного развития спикера в области самопрезентации и личного влияния
- 2) подготовки к конкретному выступлению.

Коучинг-сессии помогают спикерам:

- Превратить волнение в удовольствие
- Снять внутренние зажимы
- Раскрыть свой энергетический потенциал
- Увидеть сильные стороны и пути личного развития
- Структурировать содержание речи
- Составить личный визуальный план речи
- Сделать выступление «своим», идущим изнутри
- Задействовать все возможности голоса
- Получать больше результатов от каждого следующего выступления

Продолжительность: от 2 до 15 сессий по 2-4 часа

Язык: русский или английский

Формат: индивидуально

Участники: спикеры высокого ранга

Методика: Коучинг позволяет спикеру поставить личную и бизнес-цель для своих выступлений. Отработка выступлений с использованием видеозаписи дает картину сильных сторон и ближайших зон развития. Далее — через индивидуальный тренинг — клиент получает полный набор инструментов: от управления своим состоянием до активизации внимания публики. Схема работы «коучинг-практика-коучинг», где спикер применяет полученные знания между сессиями, многократно усиливает эффект.



ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ 2.0

тонкости мастерства для продвинутых ораторов

«Если вы делаете что-то, ожидайте последствий»

Ларри Кинг, телеведущий

Кратко о тренинге: Перефразируя Ларри Кинга можно сказать «если вы говорите что-то, ожидайте последствий». Все продвинутые ораторы знают это, но не все чувствуют, как отзывается их слово в умах и сердцах слушателей. Цель этого тренинга — глубже понять психологию слушателя и получить инструменты работы с особо важными и особо трудными аудиториями.

В результате тренинга участники смогут:

- Готовить особо важные выступления в сжатые сроки
- Устанавливать контакт с любой аудиторией
- Работать в разных жанрах публичной речи — от совещания до митинга
- Управлять своей энергетикой и контролировать состояние
- Подбирать стиль и аргументацию в зависимости от аудитории
- Эффективно отвечать на «каверзные» вопросы аудитории
- Управлять «трудными» слушателями, работать с агрессорами

Продолжительность: 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: корпоративный

Участники: спикеры с опытом выступлений (до 12 чел)

Методика: В процессе тренинга участники смогут провести и оценить более 15 выступлений от брифинга в «салонной» обстановке до речи на многотысячном митинге (в зависимости от специфики их работы). Выступления экспромтом, перед софитами и телекамерами, «без бумажки», в режиме сокращенного регламента или постоянных технических накладок — все это участники смогут испытать на себе, получая удовольствие от процесса.



ПРОДАЮЩАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

технология создания впечатления о компании и продукте

«Невозможно всегда правильно покупать, однако всегда можно правильно продавать»

Гарри Фридман

Кратко о тренинге: Большой объем информации о продуктах часто не позволяет выделить главное. Жесткая конкуренция и отсутствие фокуса на своих «фишках» затрудняет создание яркого впечатления. Этот тренинг помогает выиграть «битву за умы» клиентов за счет действительно продающих презентаций.

В результате тренинга участники смогут:

- Осознать связь между качеством презентаций и продажами
- Устанавливать личный контакт с клиентом в первые 30 секунд и удерживать их внимание до конца
- Подбирать стиль и аргументацию в зависимости от потребностей клиента
- Контролировать невербальные элементы презентации: движения, позиции, жесты
- Эффективно отвечать на вопросы клиентов во время и после презентации
- Профессионально использовать визуальные средства (демо, раздаточные материалы и пр.)
- Увидеть свои презентации со стороны, понять области для развития
- Готовить презентации, которые ускоряют процесс продаж

Продолжительность: 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: корпоративный

Участники: специалисты и менеджеры, ответственные за презентацию компании и продукта (до 12 чел)

Методика: В процессе тренинга участники проведут 5-7 полноценных презентаций и получат возможность определить собственный стиль и способы его развития (выступления записываются на видео). Мозговые штурмы, групповые и индивидуальные упражнения, ролевые игры, case-study и демонстрационные игры в сочетании с регулярными сессиями обратной связи позволят сделать первые шаги к созданию более ярких презентаций уже в первый день тренинга.



ВОЗМОЖНОСТИ СЛАЙДОВ НА ВСЕ 100%

техника визуализации идей

«Совершенство достигнуто не тогда, когда нечего добавить, а тогда, когда нечего убрать»

Антуан де Сент-Экзюпери

Кратко о тренинге: Как сделать презентацию, которая звучит и выглядит профессионально? Как показать сложное просто, а рутинное — ярко? Как сделать 1 эффективную картинку из 1000 слов и чисел? Цель этого тренинга — заставить слайды, ролики, раздаточные материалы, а главное — самого презентатора — работать на результат, а не против него.

В результате тренинга участники смогут:

- придавать своим презентациям более профессиональный вид
- доносить сложные темы проще, короче
- адаптировать презентации на основе целей и анализа аудитории
- структурировать презентацию на основе законов восприятия
- использовать различные средства отображения идей (принципы инфографики)
- управлять расположением элементов (текст, рисунки, фото, графики, схемы)
- создавать заголовки, которые «бьют точно в цель»
- соблюдать правила «визуальной гигиены» (шаблоны, цветовые схемы)
- соблюдать принципы композиции слайда
- более эффективно выступать со слайдами

Продолжительность: 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: корпоративный

Участники: специалисты и менеджеры, ответственные за подготовку презентаций, включая подготовку слайдов (до 12 чел.)

Методика: Примеры «типичных ошибок» и «лучших практик» презентации позволят участникам ощутить разницу между «до» и «после» в собственной работе. Использование видеозаписи и обратной связи коллег позволит увидеть себя со стороны, а соревновательный режим упражнений обеспечит драйв и динамику на протяжении всего тренинга.



ЕСТЬ КОНТАКТ!

техники коммуникации с внутренними и внешними клиентами

«Самая большая проблема коммуникации — это иллюзия, что коммуникация состоялась»

Дж. Бернارد Шоу

Кратко о тренинге: В современном мире преуспевают те организации, с которыми легко общаться. Эта легкость зависит от умения каждого сотрудника находить контакт с коллегами и партнерами. Цель этого тренинга — развить навыки внешних и внутренних коммуникаций у менеджеров всех уровней.

В результате тренинга участники смогут:

- Освоить стандарты эффективной коммуникации в бизнесе
- Более эффективно слушать и слышать собеседника
- Предотвращать конфликты и управлять ими более эффективно
- Минимизировать искажения информации при приеме и передаче
- Формулировать и доносить свою мысль кратко и ясно
- Использовать элементы ассертивного поведения для достижения своих целей
- Распознавать стиль общения собеседника и адаптировать свой стиль под ситуацию
- Устанавливать и развивать доверительные отношения с первых минут общения
- Эффективно общаться в «трудных» ситуациях (агрессия, скепсис)

Продолжительность: 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: корпоративный

Участники: специалисты и менеджеры, для которых умение общаться с внутренним и внешним клиентом является определяющим (до 12 чел.)

Методика: ролевые игры, сессии обратной связи с использованием видеозаписей, мини-лекции, мозговые штурмы, анализ конкретных ситуаций; решение кейсов, максимально приближенных к деловой реальности. Одна из «фишек» тренинга — общение с «наивным» собеседником (реальным клиентом, партнером или коллегой, который до времени не подозревает, что участвует в тренинге).



ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ ПОРАЖЕНИЯ

технология достижения соглашений

«Если вы готовы уйти с переговоров в любой момент, то, скорее всего, вам этого не придется делать»

жизненное наблюдение

Кратко о тренинге: Большая часть делового общения — не что иное, как переговоры. Нужно ли готовиться к ним заранее или лучше «разобраться на месте»? Проводить жесткую линию, или готовиться к уступкам? Идти напролом, не смотря ни на что, или отступать, сохраняя отношения? От этих вопросов часто зависит успех или поражение. Цель тренинга — дать участникам полный арсенал средств, которые позволят им добиваться своего в любых переговорах.

В результате тренинга участники смогут:

- Использовать Принципиальный Подход к переговорам (Harvard Law School)
- Готовить сложные переговоры, используя проверенные алгоритмы
- Анализировать явные и скрытые интересы сторон (модель Р. Фишера)
- Эффективно преодолевать несогласие, убеждать оппонентов
- Находить выход из позиционного тупика при помощи жестких и мягких тактик
- Распознавать невербальные реакции оппонентов в процессе переговоров
- Достигать соглашения, которое будет реализовано в стиле «Win-Win»
- Анализировать собственные переговоры, постоянно развиваясь

Продолжительность: 2 дня

Язык: русский или английский

Формат: корпоративный

Участники: специалисты и менеджеры, ответственные за проведение переговоров с внешними контрагентами (до 12 чел)

Методика: В процессе тренинга участники проведут 7-8 переговоров — от «забавных» до максимально приближенных к рабочей реальности. Погружение в активную переговорную среду, учебное видео, психологические мини-тесты, сессии обмена опытом, ролевые игры, а также обратная связь коллег и тренера с использованием видеозаписи позволят участникам оценить свой переговорный стиль и сделать первые шаги к достижению лучших результатов уже на тренинге.