




**Відкриті лекції у рамках освітньо-навчальної програми «На шляху до перемоги»  
12–13 квітня 2022 року**

<p>Дата: 19.04.2022</p> <p>21.04.2022</p> <p>Початок о 15.00</p> <p>Приблизна тривалість кожної сесії:</p> <p>60 хвилин +</p>	<p>Продажі</p> <p>Людмила Мельник</p> 	<p>Людмила має 22-річний досвід роботи бізнес-тренером, консультантом та фасилітатором Автор тренінгів, курсів, класифікацій та технік, автор 6 бізнес-книг, у тому числі «Жорсткі переговори. Перемога за будь-яку ціну», «Живі переговори. 21 яскравий переговорний кейс», «Рольові ігри на роботі. Про що не пишуть у трудовій книжці».</p>	<p><b>Практикум (2 майстер-класи)</b> <b>"Майстерність переконувати засобами комунікації у бізнесі та мережах".</b></p> <p><b><u><a href="#">РЕЄСТРАЦІЯ НА ВЕБІНАР</a></u></b></p> <p><b>Сесія 1: Майстер-клас 1.</b> <b>Переконай мене! Інструменти переконання.</b></p> <p>Уміння переконувати – найважливіша навичка для будь-якої людини, яка взаємодіє з іншими людьми. Ми переконуємо своїх колег, керівників, підлеглих, клієнтів. А також своїх близьких. І далеких також.</p> <p><b>Теми майстер-класу:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Аргументація як вид впливу. Правила аргументації.</li><li>2. Що потрібно знати про себе та співрозмовника під час підготовки до переконання.</li><li>3. Чотири техніки аргументації – логічні та емоційні</li></ol> <p><b><u><a href="#">РЕЄСТРАЦІЯ НА ВЕБІНАР</a></u></b></p> <p><b>Майстер-клас 2. Маніпуляція та протистояння їй.</b></p> <p>Маніпуляція – неекологічний вид впливу, який діє через емоції та направлений на слабкі місця жертви. Дуже важливо не давати собою маніпулювати, при цьому коректно перенаправляючи спілкування у конструктивне русло.</p> <p><b>Теми майстер-класу:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Який вид впливу є маніпуляцією.</li><li>2. Слабкі місця та як їх виявити.</li><li>3. Маніпулятивні пастки та протистояння їм.</li></ol>
---	---	--	--

<p><b>Дата: 26.04.2022</b></p> <p><b>Початок о 15.00</b></p> <p><b>Приблизна тривалість:</b></p> <p><b>90 хвилин</b></p>	<p><b>Бізнес - орієнтація на клієнта</b></p> <p><b>Анастасія Владичинська</b></p> 	<p><i>Експертка №1 з сервісу в Україні, засновниця Vladychynska Consulting, авторка та викладачка Першої в Україні Школи сервісу ktbs. Створює сервіс для компаній майбутнього та включає сервісне мислення. Професійна спікерка Національної асоціації спікерів Нью Йорку. Суддя Європейських та північно-американських нагород найбільш клієнтоорієнтованих компаній.</i></p>	<p><b><u>РЕЄСТРАЦІЯ НА ВЕБІНАР</u></b></p> <p><b>Лекція «Нове розуміння сервісу»:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Що означає «бути високо сервісною компанією чи людиною»?</li> <li>2. Що залишається, коли вже все втрачено?</li> <li>3. Як будувати відносини з людьми?</li> </ol>
<p><b>Дата: 28.04.2022</b></p> <p><b>Початок о 15.00</b></p> <p><b>Приблизна тривалість:</b></p> <p><b>90 хвилин</b></p>	<p><b>Фінанси</b></p> <p><b>Наталія Шевченко</b></p> 	<p><i>Бізнес Консультант, MBA Тренер Стратегія та Фінанси</i></p>	<p><b><u>РЕЄСТРАЦІЯ НА ВЕБІНАР</u></b></p> <p><b>Практикум "Фінансовий аналіз різних типів організацій на основі бізнес-моделі по Остервальдеру" (діючий бізнес, стартап, волонтерська організація).</b></p>