



«Переконання, аргументація, вплив»

КОМУНІКУЙ ЕФЕКТИВНО - ВПЛИВАЙ ЧЕСНО - ПЕРЕКОНУЙ ВПЕВНЕНО

Успішна кар'єра, ефективний бізнес, надійна команда — все починається з комунікації. Проте не будь-якої — а переконливої, зрілої, обґрунтованої.

У наш час, коли інформаційне перенавантаження, швидкість змін та конкуренція досягають піку, **вміння впливати — без маніпуляцій і тиску — стає критично важливою навичкою**. Саме цю навичку ми розвиваємо на тренінгу «Переконання, аргументація, вплив».

1

Чому цей тренінг — це інвестиція в майбутнє вашої команди?

- **Персонал без навичок впливу не може доносити ідеї, мотивувати клієнтів, формувати довіру.**
- **Менеджери без навичок переконання часто зіштовхуються з опором та саботажем.**
- **Команди, які не вміють аргументовано вести діалог, застрягають у конфліктах та втрачають ефективність.**

 *За даними Harvard Business School, організації, що інвестують у розвиток комунікативної компетентності персоналу, мають на 47% кращі показники співпраці між підрозділами та вищу результативність рішень.*

Тренінг дає відповідь на головні виклики:

- Як впливати без агресії?
- Як переконувати, не нав'язуючи?
- Як відстоювати свої позиції, не руйнуючи стосунків?
- Як досягати результатів через силу аргументу, а не позиції?

Програма тренінгу

1. Основи впливу та переконання

- Відмінності між впливом, переконанням і маніпуляцією.
- Природа міжособистісного впливу.
- Типи впливу: раціональний, емоційний, поведінковий.

2. Психологія сприйняття: як нас чують і чому не слухають

- Бар'єри сприйняття: когнітивні та емоційні фільтри.
- Чому логіка не завжди працює?
- Формула переконливої подачі: факт + сенс + контакт.

3. Структура аргументації

- Побудова сильного аргументу: факти, приклади, порівняння.
- Риторичні техніки: аналогії, метафори, питання.
- Робота з контраргументами.

4. Моделі впливу: ситуації та ролі

- Вплив керівника, експерта, продавця, модератора.
- Соціальний вплив: авторитет, харизма, довіра.
- Співвідношення статусу і впливу в комунікації.

5. Робота з опором

- Причини опору: страх, незнання, звичка.
- Техніки нейтралізації опору.
- Як не перейти межу: етика переконання.

6. Практикум: живі кейси з вашого бізнесу

- Реальні ситуації з учасників.
- Рольові ігри, симуляції, дебати.
- Аналіз сильних і слабких моментів.

✂ Методи навчання

- Сучасні методики дорослого навчання (Andragogy).
- Інтенсивна практика: до 90% часу — кейси, рольові вправи, зворотний зв'язок.
- Використання відеоаналізу (за запитом).
- Індивідуальні міні-сесії коучингу (опціонально).
- Післятренінгова підтримка та супровід — по запиту.

Адаптація під компанію

TOMALOGY проводить **попередній аналіз цілей замовника**:

- Узгодження корпоративного контексту.
- Розбір типових ситуацій, конфліктів, переговорів.
- Адаптація акцентів залежно від ролей учасників: продажі, HR, керівництво, технічні спеціалісти тощо.

Можлива адаптація під:

- Корпоративний стиль комунікації.
- Міжнародне середовище (кроскультурний вплив).
- Онлайн / офлайн / змішаний формат.

Чому TOMALOGY?

- 20+ років досвіду в бізнес-освіті.
- Команда експертів з психології, комунікацій, управління.
- Навчання побудовано **не на лекціях**, а на **живій інтерактивній роботі**.
- Понад 250 компаній-партнерів у B2B, IT, банківській сфері, ритейлі та виробництві.
- **Авторська методологія, що поєднує глибину, ясність і практику.**

Для кого тренінг?

- Менеджери середньої та вищої ланки.
- Спеціалісти з продажів, клієнтського сервісу.
- HR та внутрішні тренери.
- Будь-хто, хто хоче посилити вплив і вийти на новий рівень комунікації.

 **Зробіть свою команду переконливою, а бізнес – переконливим!**
Разом із TOMALOGY Business Technologies.

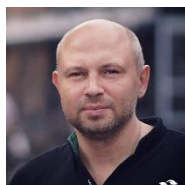
[+38 \(050\) 462-72-75](tel:+380504627275)



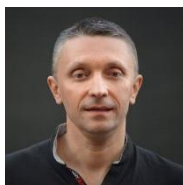
БІЗНЕС-ТРЕНЕРИ:



[Ольга
Пєскова](#)



[Дмитро
Савицький](#)



[Євген
Москаленко](#)



[Вікторія
Задіора](#)



[Наталія
Вовк](#)



[Олексій
Мащенко](#)