

ИПЗ  
**Подготовьте ОДНУ презентацию**

Презентация 15-20 слайдов

1. Формат переговоров и его отличие от других коммуникативных процессов (фактическое общение, групповая дискуссия и пр.)
2. Структура переговорного процесса
3. Физическое пространство переговоров и его влияние на контент
4. «Мягкие» и «жесткие» переговоры, их базовые приемы
5. Стратегии переговорного процесса
6. Управление командой в групповых переговорах
7. Концепция конфликта как источника развития отношений
8. Конфликтная ситуация и инцидент
9. Техники блокировки агрессии в инциденте
10. Стратегии разрешения конфликтных ситуаций
11. Обработка возражений как частный случай управления конфликтом
12. Сети отношений как основной концепт продвижения в современном коммуникативном пространстве.
13. Нетворкинг-потенциал личности и его персонализация.
14. Механизмы поиска контактов и формирования сетевых элементов.
15. Удержание и развитие отношений.
16. Корпоративный нетворкинг.
17. Спичрайтинг как технологизация модели публичного выступления.
18. Критерии эффективности спичрайтинга.
19. Модель TED: кратко и эффективно.
20. Стореллинг как базовый элемент спичрайтинга. Эффективное рассказывание историй.
21. Аналитический и интуитивный форматы спичрайтинга.
22. Фрейм-контроль в спичрайтинге.