**Мастер-класс «Искусство убеждения. Как выгодно и достойно продать свой талант»**

**Наверное, Вы хоть раз оказывались в такой ситуации, когда**

* Вы понимаете, что имеете право на более достойную оплату своего труда, который любите и цените, но не знаете, как правильно попросить о прибавке?
* Вы преданны общей цели, выкладываетесь на 100 и 1 процент, часто остаетесь в офисе до ночи, но руководство принимает все как должное и даже не думает о Вашем поощрении?
* Вы мечтаете о более солидной должности, знаете, что качественно справитесь с новыми обязанностями, но не можете решиться попросить о повышении?
* Вам твердят, что наличие работы при нынешних условиях – это уже огромный успех, но Вы не хотите мириться с таким положением дел, ведь заслуживаете большего признания и уважения?
* Вы имеете четкое представление о том, как улучшить процесс работы, стремитесь эффективно реализовать свой потенциал, но не умеете грамотно донести свои предложения руководству?
* Вы работаете так же усердно и ответственно, как и остальные, но почему-то именно Ваши успехи начальство упорно не замечает?
* Вы мечтаете попробовать себя в совершенно незнакомой области, но не знаете, с чего начать, боитесь, что не сумеете развить в себе необходимые задатки и качества?
* Вы хотите открыть в себе новые таланты и способности, чтобы сделать свою жизнь насыщеннее и интереснее?
* Вы прекрасно ориентируетесь в сути вопроса, но не умеете донести свои мысли до собеседника, понятно и доходчиво объяснить свою точку зрения?
* Вы понимаете, что от умения убеждать зависит отношение к Вам окружающих, как на работе, так и в более демократичной обстановке?

**Регистрируйтесь на тренинг и Вы научитесь**

* Выявлять свои конкурентные преимущества, что существенно упростит Вашу дальнейшую профессиональную и творческую реализацию
* Грамотно вести переговоры, как с руководством, так и с коллегами
* Тактично, но убедительно обосновывать свои цели и требования
* Подбирать наиболее весомые и значительные аргументы, ловко парировать любые доводы оппонентов
* Создавать хорошее первое впечатление о себе, а оно, как известно, оказывает едва ли не решающее влияние на настрой всей встречи
* Выявлять в себе новые возможности, способности, что существенно облегчит поиск профессионального пути или же привнесет успех в уже выбранный

**Кому подойдет мастер-класс**

* Работникам, которые стремятся занять должность выше или же рассчитывают на более достойную оплату своей деятельности
* Тем, кто понимает, как можно значительно увеличить продуктивность труда, но в силу разных обстоятельств (неумение четко формулировать свои мысли, банальный страх общения с начальством) не могут донести предложения людям, от которых и зависит внесение изменений в рабочий процесс
* Работникам, которым кроме финансового поощрения важно также признание, как со стороны руководства, так и команды. Современного сотрудника, особенно если сфера его деятельности оплачивается хорошо, вдохновить на трудовые подвиги и свершения одной лишь зарплатой или премией уже нельзя
* Тем представителям бизнеса, деятельность которых связана с постоянным ведением переговоров, ведь от того, насколько успешно они проявят свои коммуникативные способности и искусство убеждения, в значительной мере зависит конечный результат встречи и успешность заключения сделки
* Менеджерам высшего звена, которым нужно организовывать и направлять свою команду, стимулировать ее на достижение общих целей
* Тем людям, которые часто выступают перед аудиторией, перед другими сотрудниками
* Соискателям, которые ищут новое место работы и хотят самым выгодным образом продемонстрировать свои знания и умения потенциальному руководству
* Каждому, кто мечтает открыть в себе новые таланты и развить уже имеющиеся, а также тем, кто желает научиться правильно презентовать себя окружающим в любых ситуациях