

# MBA – biznesa argumentācijas meistars



Debates – intelektuāla cīņa, kur uzvar stiprākais arguments. Tas ir daudz vairāk par oratorisko mākslu, tas ir domāšanas princips, pārliecības analīze un stratēģija. Enerģijas mobilizēšanas iemaņas te un tagad, klausītāju un oponentu ietekmes iespējas, kuras tiek izmantotas gan politikā, gan biznesā.

Apmācības metodika ļauj maksimāli īsā laikā sasniegt ātru rezultātu. **Divu treniņa dienu laikā** teorija ir tikai 20%, pārējais laiks tiek veltīts praktisko iemaņu trenēšanai, simulējot reālas biznesa situācijas, izmantojot video treniņu, pašanalīzi, attīstības pastāvīgu korekciju un novērtēšanu.

## Esi uzvarētājs pārrunās!

### Mērķa auditorija:

- Stratēģi un biznesa attīstības speciālisti, kuriem **vajag pārliecināt partnerus un padotos** izvēlētās stratēģijas efektivitātē, kā arī motivēt sekot līdzi;
- Vadītāji, kuru **uzdevums veiksmīgi piesaistīt investīcijas jaunajos projektos**, prezentējot tekošo projektu esošiem un potenciāliem investoriem;
- Uzņēmēji, kuru darbība cieši saistīta ar **biznesa partneru un klientu pārrunām**, sasniedzot efektīvu sadarbību.

### Apmācības rezultātā dalībnieki:

- Iemācīties izmantot debatēšanas stratēģiju, lai sasniegtu rezultātu biznesa saskarsmē;
- Iemācīties ātri analizēt savu un oponenta pozīciju;
- Izkops iemaņas pārliecinoši prezentēt projektus un idejas, spēju vadīt argumentētu diskusiju;
- Iemācīties ietekmēt partnera uztveri un sasniegt vēlamos rezultātus;
- Iemācīties izmantot saskarsmes situāciju, lai nostiprinātu savu pozīciju;
- Iegūs pārliecību, kas nepieciešama uzstājoties paaugstināta saspringuma situācijās;
- Nospraudīs personīgus mērķus, lai pilnveidotu biznesa, lietišķo saskarsmi;

### Papildus iespēja semināra dalībniekiem:

Papildus treniņa diena (par atsevišķu apmaksu).

Tikai dalībniekiem, kas ieguvuši bāzes apmācību, kā arī tiem, kuriem ir jaunas idejas apspriešanai. Papildu trešā diena ietver debates speciālā simulācijas formātā. Šīs dienas dalībniekiem iepriekš gatavo projektus un lomas. Pats treniņš turpināsies nepilnu darba dienu, tā laikā apmācība nenotiks, bet būs apspriešanas, debašu cīņas un atgriezeniskā saite.

## Programmas moduļi:

### **Intelektuālo biznesa pārrunu veiksmes atslēga**

- Savas un partnera pozīcijas novērtēšanas metodes;
- Pārrunu slēptie un atklātie motīvi un mērķi;
- Mierīga spēka stāvoklis. Kā to sasniegt?
- Sevī pārliecināta pārrunu vadītāja tēla veidošana. Pārlicības psiholoģija. Praktiskie uzdevumi stāvokļa regulēšanai.

### **Vēstījuma efektivitātes paaugstināšanas veidi**

- Struktūra, forma un saturs;
- Iekšējā dialoga stimulācijas paņēmieni;
- Saskarsmes instrumenti – skatiens, balss, kustība.

### **Pārlicības paņēmieni un ietekme uz klausītājiem, oponentiem**

- Argumentācijas un pārlicības stratēģija;
- Argumentācijas un kontrargumentācijas apmācība uz reāliem piemēriem, pārrunu un prezentācijas elementu, efektīvās saskarsmes apmācība;
- Demagoģija un tās izmantošana;
- Iespējas manipulēt ar uztveri.

### **Kā likt apstākļiem strādāt sev par labu?**

- Fiziskās telpas organizēšana. Kā «neērtību» pārvērst par «ērtību»
- Spēka pozīcija un stratēģija un tās izmantošana pārrunās.

### **Cīņa reālajā laikā**

- Virspusēja biznesa projekta aizstāvēšanas stratēģijas izstrāde, analīze;
  - Debašu formas viens pret vienu izspēlēšana;
  - Cīņas veiksmīguma analīze.
- Verbālās cīņas, katras puses analīze – novērotāju, semināra vadītāja atgriezeniskā saite. Korekcija.



Semināra autore  
un pasniedzēja:  
**Marianna Drozdova**  
(Igaunija)

Biznesa trenere, konsultante, praktiķe biznesa attīstības sfērā, personāla stratēģiskajā vadībā. Ir septiņu gadu pieredze prezentāciju mākslas, pārrunu vadīšanā un pārdošanas iemaņu attīstīšanā interaktīvo semināru un treniņu programmu izveidē. Konferenču «Labs serviss», kas notiek Tallinā un Tartu, lektore meistarklašu vadītāja. Uzvarētāja starptautisko sacensību debatēs Eiropā un Krievijā, Eiropas Debašu čempionāta 2008. gada tiesnese. Brainbench sertificēta trenere. Analītisko rakstu autore Igaunijas biznesa presē.

Semināra valoda – krievu.  
Pasniedzēja brīvi pārvalda angļu valodu.

**Dalībnieku skaits grupā: 16 cilvēki**

**Dalībmaksa Ls 230,- (+ PVN)**

Dalībmaksa, ja rezervē vietu grupā līdz  
**01.10.2008 Ls 200,- (+ PVN)**

Gadījumā, ja reģistrējas grupa no 3 cilvēkiem  
un vairāk, piedāvājam atlaidi.

**Reģistrācija pa telefonu** 67224305  
**(vaicāt Elenu Horoškinu)** vai rakstiet  
[macibucentrs@bkgriga.lv](mailto:macibucentrs@bkgriga.lv)