**О ПРОГРАММЕ**

**«Эмоциональная компетентность»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Длительность:** 2 дня

**Бизнес-тренер:** Лина Стрыгина

**Целевая аудитория:**руководители структурных подразделений

**Основные цели тренинга:** сформировать у сотрудников навыки работы со своими внутренними эмоциями, выработать умение создавать ресурсное рабочее состояние, научиться быть уверенным в себе и овладеть искусством ладить с другими людьми и управлять их эмоциональным состоянием. Стать эмоционально компетентными!

**Участники получат навыки:** 1) способность воспринимать или чувствовать эмоции (как свои собственные, так и другого человека); 2) способность направлять свои эмоции в помощь разуму; 3) способность понимать, что выражает та или иная эмоция; 4) способность управлять эмоциями (своими и других людей).

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Эмоциональная компетентность»**

**1.Эмоции как ориентир**Эмоции как переживание значимости.

* Значение осознаваемых и неосознанных эмоций для принятия решений в бизнесе.
* Интуиция как внерациональное постижение действительности.
* Методы осознания своих интуитивных догадок и развития доверия к своей интуиции в вопросах управления.

**2.Структура эмоционального интеллекта**

Эмоциональный интеллект как общая способность к познанию эмоциональных аспектов жизни и решению эмоциональных задач. Эмоциональный интеллект как фактор, определяющий 80% успеха в бизнесе.

Четыре компонента эмоционального интеллекта:

1. понимание собственных эмоций;
2. понимание эмоций других людей;
3. управление собственными эмоциями;
4. управление эмоциями и отношением других людей.

**3.Технологии управления эмоциями**Технологии:

* управления негативными эмоциями: гневом, страхом, унынием;
* управления положительными эмоциями: радостью и интересом;

**4.Развитие навыков влияния.**

* Модель эмоционального влияния: наши эмоциональные послания и ответные реакции собеседника
* Энергетические выгоды от конструктивного и доброжелательного общения
* Роль эмоционального влияния в бизнес-коммуникациях (в управлении, сервисе/продажах, тренерской работе)
* Практикум-исследование: создание атмосферы контакта через трансляцию своих эмоций