

КУРС ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

«БИЗНЕС-РИТОРИКА»



Курс ведет
старший преподаватель
кафедры русского языка и
общего языкознания ЧГУ
им. И.Н. Ульянова

Мочалова
Светлана
АрКАДЬЕВНА

✓ **Образование:**

1. ЧГУ им. И.Н.Ульянова, историко-филологический факультет.

2. Аспирантура СПбГУ (филологический факультет).

✓ **Преподаваемые дисциплины:** «Культура речи», «Стилистика», «Риторика», «Имиджелогия», «Теория текста».

✓ Более 20 опубликованных работ, в том числе «Хрестоматия по риторике (античность – XVIII век)», раздел «Риторика» в учебном пособии «Русский язык и культура речи» и в электронном учебнике «Русский язык и культура речи».

- ✓ Принимала участие в программе Дж. Сороса по гуманизации образования в 90-х гг. XX в.
- ✓ Прослушала курс «НЛП-Практик».
- ✓ Принимала участие в семинарах по практической психологии, гештальт-терапии, психосинтезу и др.
- ✓ Прослушала несколько бизнес-семинаров по финансовому планированию, продажам, лидерству.
- ✓ Прослушала дистанционные, аудио- и видеокурсы по ораторскому искусству, НЛП, оптимизации общения.
- ✓ Прошла обучение на оздоровительном курсе по системе М.Норбекова.

Бизнес-риторика поможет вам



- ✓ обучиться ораторскому мастерству и искусству убеждения,
- ✓ стать более влиятельным в деловом и повседневном общении,
- ✓ построить успешную карьеру и достичь успеха в жизни.

Курс включает

- ✓ Всего – 40 академических* часов.
- ✓ Аудиторных – 32 академических часа.
- ✓ Самостоятельная работа – 6 академич. часов.
 - ✓ Зачет – 2 академич. часа

Самостоятельная работа – это просмотр, прослушивание и анализ предложенных текстовых, видео- и аудиоматериалов.

- ✓ академический час = 45 минут

Теоретическая часть курса представлена в виде презентаций Power Point.

Практические занятия проводятся в виде тренинга.

Всем слушателям на электронную почту высылается раздаточный материал с кратким содержанием занятий.

На занятиях проводится видеосъемка и анализ выступлений.

- ✓ Занятия проводятся в Новом корпусе ЧГУ (Университетская, 38, ауд.530) по субботам с 10 до 16.
- ✓ Продолжительность курса – 4 недели (4 субботы).
- ✓ Группа - не более 10 человек.
- ✓ Стоимость курса в 2014-2015 учебном году – 3000 рублей.
- ✓ Оформить документы и заплатить за обучение можно после первого занятия.

✓ По окончании курса выдается

«Сертификат о повышении
квалификации» государственного
образца.

Со всеми вопросами обращайтесь
преподавателю С.А Мочаловой

8-906-387-30-12

modern@mail.ru

Страница Вконтакте

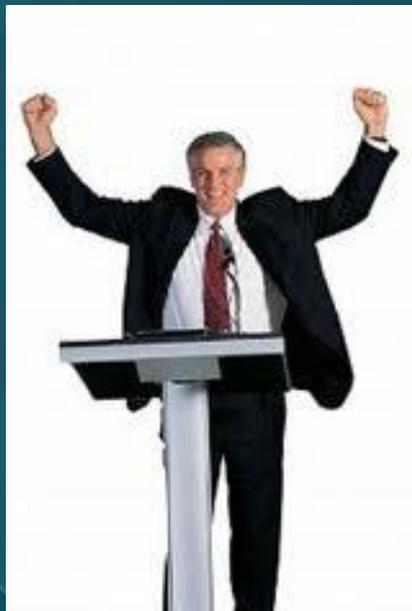
К

Краткая программа курса

1 занятие. Говори свободно!

Преодоление страха речи

Поведение оратора



- ✓ 1. Виды и жанры ораторского искусства. «Идеальный» оратор (спикер, презентатор).
- ✓ 2. Говорите свободно! Как снять страх речи. Причины страха и эффективные способы его снятия.
- ✓ 3. Тренинг уверенности в себе и преодоления страха публичной речи.

Поведение оратора

Как вести себя перед аудиторией.



Эффективный «язык тела». Осанка и поза оратора, базовые положения рук, ног, жесты, мимика.

Тренинг самопрезентации на публике.

2 занятие – Говори красиво!

Освобождение голоса

Выразительная речь

✓ Как должен звучать голос. Освобождение и развитие голоса и интонации.

✓ Техника речи:



развитие речевого дыхания,

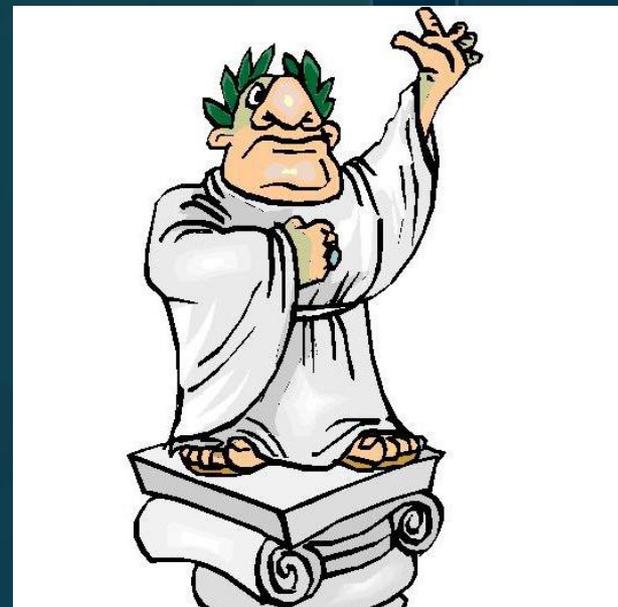
артикуляции,

го и полетного голоса.

✓ Тренинг постановки ораторского голоса.

Выразительная речь

- ✓ Как сделать речь выразительной.
- ✓ Логическая матрица речи и ее превращение в яркий, образный рассказ. Тренинг «Создание образа в речи».
- ✓ Как запомнить приготовленную речь. Методы запоминания речи. Способы использования текста речи во время выступления. Технические помощники оратора.



3 занятие – Говори логично!

Построение речи

✓ **Говорите логично! Как разработать стратегический замысел убеждающей речи. Как выстроить речь. Тема, проблема, тезис.**

✓ **Структура речи. Матрицы убеждающей речи. Этикетные формулы. Зачин. Вступление и заключение.**



Тренинг создания убеждающего текста.

4 занятие – Говори убедительно!

Рациональное и эмоциональное убеждение



- ✓ Как убеждать рационально.
- ✓ Виды рациональных аргументов.
Убеждение в разных сферах деятельности.
Деловая аргументация. История как аргумент.

Психология убеждения

- ✓ Как внушать доверие и вести за собой.
- ✓ Личностное влияние.
- ✓ Способы создания раппорта
- ✓ Психологические аргументы.
- ✓ Использование базовых потребностей человека. Манипуляция и способы ее распознавания.
- ✓ Тренинг «Аргументация в рекламе и продажах».



Зачет

- ✓ 1. Проведение игры «Дебаты».
- ✓ 2. Выступление с итоговой убеждающей речью.

Спасибо за внимание!

Жду Вас на занятиях!

С.А Мочалова

8-906-387-30-12

modern@mail.ru

Страница Вконтакте