**ФЕДЕРАЛЬНАЯ НОТАРИАЛЬНАЯ ПАЛАТА**

Долгоруковская ул., д.15, стр.4-5, Москва, 127006,
Тел.: +7 (495) 981-43-66. Факс: +7 (495) 981-43-67.
E-mail: fnp@notariat.ru
www.notariat.ru

«05» 11 2020 № 5083/03-16-3

на №_____ от _____

Президентам нотариальных палат
субъектов Российской Федерации

Уважаемые коллеги!

Направляю в ваш адрес для сведения и использования в работе обращение председателя Комиссии Федеральной нотариальной палаты по имиджу, взаимодействию со средствами массовой информации и общественными организациями Дрожжиной Н.П. о проведении совместно с Международным Институтом менеджмента объединений предпринимателей ТПП РФ (далее – Институт) **25 ноября 2020 года в 10.00 часов по московскому времени вебинара на тему: «Межличностные коммуникации нотариуса»**.

Сведения о программе обучения, размере регистрационного взноса порядке принятия участия в мероприятии, а также о лицах, ответственных за его проведение, прилагаются.

За дополнительной информацией вы можете обратиться к сотруднику Института Евстигнеевой Ирине по телефону: 8 (916) 338-87-63.

Приложение: на 5 л. в 1 экз.

С уважением,

Управляющий делами
Федеральной нотариальной палаты Е.В. Крылова

*Настоящий документ направляется в электронном виде без дублирования на бумажном носителе.*

*Исполнитель: Заярная Ю.Н., телефон: 8(916)635-90-95*

# ФЕДЕРАЛЬНАЯ НОТАРИАЛЬНАЯ ПАЛАТА

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ

ул.Долгоруковская, д.15, стр.4-5, г.Москва, 127006,
Тел.: +7 (495) 981-43-66. Факс: +7 (495) 981-43-67. E-mail: fnp@notariat.ru

____30 октября 2020 __ № _____47_____

на _____ от _____

Президентам нотариальных палат
субъектов Российской Федерации

Уважаемые коллеги!

В соответствии с планом работы на 2020 года Комиссией Федеральной нотариальной палаты по имиджу, взаимодействию со СМИ и общественными организациями, запланировано проведение ряда семинаров в целях повышения дополнительных профессиональных навыков нотариусов. В связи с невозможностью проведения в настоящее время семинаров в очной форме, Комиссией совместно с Международным Институтом менеджмента ТПП РФ предлагается проведение вебинара **25 ноября 2020 года**.

Место и формат проведения: дистанционно на площадке Международного Института менеджмента ТПП РФ по проведению вебинаров и сервисов для проведения удаленных совещаний.

Тема: «Межличностные коммуникации нотариуса», спикер Ирина Иванова.

Начало вебинара: 10:00 по московскому времени.

Продолжительность: 4 академических часа с перерывом.

Участие в вебинаре предусматривает регистрационный взнос, который составляет 5000 (пять тысяч) рублей с человека.

Для участия в мероприятии необходимо направить регистрационную заявку по адресу: evst@iimba.ru. А также направить копию в Федеральную нотариальную палату: fnp@notariat.ru.

После получения регистрационной заявки в адрес участника будет направлен счет на оплату регистрационного взноса.

Контактные данные ответственных лиц за проведение мероприятия:

1. Ирина Евстигнеева, сотрудник Международного Института менеджмента ТПП РФ по проведению вебинаров и сервисов для проведения удаленных совещаний; evst@iimba.ru; 89163388763

2. Ирина Александровна Аникеева, член Комиссии Федеральной нотариальной палаты по имиджу, взаимодействию со СМИ и общественными организациями; anikeeva-i@mail.ru; 89031196510

Приложение:

1. Регистрационная заявка участника мероприятий на 1л.
2. Информация об образовательной программе на 2 л.

Председатель Комиссии ФНП
по имиджу, взаимодействию со СМИ и
общественными организациями Н.П. Дрожжина

**Программа онлайн тренинга**

**Межличностная коммуникация нотариуса**

Онлайн тренинг направлен на изучение техник межличностной коммуникации в рамках общения сотрудников нотариальных палат РФ с посетителями для наиболее продуктивного и эффективного взаимодействия.

**Онлайн тренинг ведет Ирина Иванова** - бизнес-тренер по деловому общению, эффективной коммуникации, управленческим функциям с 20-летним опытом работы по обучению руководителей, топ-менеджеров, политических деятелей. Руководитель НП «Сообщество бизнес-тренеров», директор Центра интерактивного бизнес-обучения. Преподаватель на курсах повышения квалификации, переквалификации, MBA, бизнес-обучения. Автор и ведущая тренингов по эффективной коммуникации, ораторскому мастерству, персональному брендингу, актерскому мастерству в бизнесе, презентационным и коммуникативным навыкам, технологии ведения переговоров, общению с клиентом, лидерству, деловому общению.

**Цель онлайн тренинга** – рассмотреть и освоить техники коммуникации, которые применяются в межличностной коммуникации с посетителями нотариальных палат.

**Задачи тренинга**

- Рассмотреть определение, цель, структуру и формы коммуникации
- Рассмотреть диалог, как форму взаимодействия в коммуникации
- Рассмотреть принципы первого впечатления при взаимодействии с клиентом
- Познакомиться с невербальным аспектом межличностной коммуникации
- Изучить основные каналы восприятия человеком информации: визуальный, аудиальный, кинестетический
- Изучить типы вопросов и техники активного слушания
- Изучить техники ответов на вопросы

**В результате тренинга участники:**

- Будут знать цель, структуру и формы коммуникации
- Будут понимать, на чем основывается первое впечатление при межличностном взаимодействии
- Будут знать основные каналы восприятия человеком информации, и понимать, как строится общение с людьми разных каналов восприятия
- Определят свой приоритетный канал восприятия
- Будут знать техники невербального поведения в межличностной коммуникации
- Будут знать типы вопросов и техники ответов на вопросы
- Будут уметь задавать нужные вопросы для выяснения и уточнения информации посетителя

- Будут знать, как выявлять потребность посетителя с помощью определенных типов вопросов

**Краткое содержание тренинга**

**Тема 1. Основы коммуникации.** Определение коммуникации. Цель коммуникации. Структура коммуникации.

**Тема 2. Невербальный аспект коммуникации.** Невербальная коммуникация: поза, взгляд, мимика, жест. Значимость невербальной коммуникации. Первое впечатление при взаимодействии. Основные принципы создания положительного имиджа.

**Тема 3. Основные каналы восприятия информации человеком.** Визуальный канал. Аудиальный канал. Кинестетический канал. Невербальный и вербальный аспекты коммуникации людей с разными каналами восприятия. Формат взаимодействия с посетителями разных каналов восприятия информации.

**Тема 2. Формы речевого взаимодействия.** Диалог. Беседа. Отличительные признаки беседы. Спор. Высказывание. Схема построения высказывания - тезис, аргумент, следствие. Аргументация – виды и формы аргументов.

**Тема 4. Типы вопросов.** Диалог – основная форма коммуникации. Принципы построения диалога. Типы вопросов: открытые, закрытые, альтернативные. Техники активного слушания. Выявление потребности посетителя с помощью определенных типов вопросов. Техники ответов на вопросы. Универсальная модель ответов на каверзные вопросы.

**Кол-во часов 4 акад часа**

Регистрационная заявка участника

| п/п№ | Полные Ф.И.О.* | Должность* | мобильный телефон* | Email* | Паспортные данные* | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | серия, номер* | кем выдан* | дата выдачи * | код подразделения* | дата рождения 00.00.0000* | ИНН* | Регистрация* |
| 1 | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | |

* Поля отмеченные звездочкой обязательны для заполнения