



Adam Smith  
TRAINING



**The courses are led by Graham Yemm,**

who is a consultant and a business trainer with 20 years of practical experience. Graham is an internationally acclaimed training expert, who works with various organizations, from small businesses to large holdings. His clients include world-renowned companies, among them: Compaq, HP, Sony, Vodafone, Lloyds Bank, DHL, Kuwait Petroleum, Janssen Cilag, GSK, Johnson & Johnson, Turkcell, British Gas, BP and many more.

**Курс ведет Грэхем Йемм (Graham Yemm)**

– консультант и преподаватель с 20-ти летним опытом работы. Грэхем – признанный тренер с мировой известностью, опыт его работы охватывает крупные, средние и мелкие предприятия в различных странах. Среди его клиентов можно назвать такие ведущие корпорации, как Compaq, HP, Sony, Vodafone, Lloyds Bank, DHL, Ericsson NT, Kuwait Petroleum, Janssen Cilag, GSK, Johnson & Johnson, Turkcell, British Gas, BP и многие другие.

10<sup>th</sup>-11<sup>th</sup> December 2007: 10–11 декабря 2007

Marriott Aurora Hotel, Moscow : ОТЕЛЬ Марриотт Аврора, Москва

Register by  
28<sup>th</sup> September and  
**SAVE \$200**  
Зарегистрируйтесь  
до 28 сентября  
со скидкой

## Confidence and Assertiveness Skills

### *Developing your confidence and becoming more assertive*

An intensive and practical two day course which will enable you to:

- **Improve** your self-esteem and self-confidence
- **Identify** the blocks which stop you feeling confident and acting assertively
- **Recapture** a feeling of real confidence whenever you need it
- **Understand** what is assertive behavior
- **Use** assertive behavior when it is appropriate

*“Позитивная, полезная информация для личного развития и развития компании”*

Анна Фуранова  
Аналитик  
Synovate

## Навыки уверенности и настойчивости

### *Развивайте свою уверенность и становитесь более настойчивым*

Двухдневный интенсивный курс практического обещания позволит вам:

- **Повысить** уровень самоуважения и самоуверенности.
- **Найти** внутри себя барьеры, которые ограничивают ваше чувство уверенности и настойчивости в действиях.
- **Восстановить** чувство уверенности в себе тогда, когда вам это особенно необходимо.
- **Понять**, в чем сущность настойчивого поведения.
- **Использовать** настойчивое поведение тогда, когда этого требует обстановка.

Save up to 30% and improve performance with our cost effective tailored in-house courses! (see inside for details)

# 30%

До 30% сокращение затрат и достижение максимального результата от тренинга на корпоративной основе (см. внутри)

## CONFIDENCE AND ASSERTIVENESS SKILLS

### Course overview

This workshop enables the delegates to make some significant changes for themselves in their lives, both in and out of work. It is a personal development opportunity which allows the delegates to explore a number of barriers or blocks which stop them feeling confident and behaving accordingly. It will enable the delegates to take more control of their emotions, behavior and life! The workshop combines self-awareness activities with a range of behavioral tools and techniques, including elements of TA (Transactional Analysis) and NLP (Neuro Linguistic Programming).

### Your Expert Course Leader

**Graham Yemm** is a very experienced consultant, who had a background in Sales and Sales Management before moving in to training for a major multi-national and then on to consultancy. He has worked across Europe, in Russia, throughout the Middle East and in the USA delivering a range of training and development solutions.

He has worked on major projects, such as developing a major training initiative for a leading IT company for rolling out to over 6,000 people and a significant service project for a leading bank in the Middle East to name just two. Graham covers a range of areas for clients, from leadership and management skills, business areas such as sales, to personal development and “soft” skills. His experience allows him to combine these topics to ensure that delegates get the appropriate mix to help them leave his training workshops with new tools and the confidence to apply them.



Graham has a vast training experience. Clients he has worked for include **Compaq, HP, Sony, Vodafone, Lloyds Bank, BAe, Saudi Fransi Bank, DHL, Ericsson NT, Kuwait Petroleum, ADCO, Janssen Cilag, GSK, Johnson & Johnson, Turkcell, British Gas, BP.** He writes regularly for magazines such as Management Services Journal, Families in Business, Winning Edge and has contributed to many more.

### Course structure

The workshop is practical and involved, with the delegates using many exercises to explore and practice the different tools and ideas. Theory is kept to a minimum so that the delegates can take away specific tools and ideas which they can apply straight away. Those who really want to change will be able to do so as a result of attending.

### Strictly limited numbers available

In order to provide you with learning experience of true value and owning to the high practical focus of the course the number of participants we are able to accept on this program is strictly limited.

*“Well presented techniques tested during the training”*

Andrey Natroussov  
IT Manager  
Nestlé Russia

*“Structured, quite thoughtful”*

Elena Sharova  
Head of Department  
IBS

*“Well balanced volume of theory and practice”*

Ruben Latynov  
Executive Manager  
Surgutneftegaz

### Related courses

Take advantage of our group booking discounts

Learning Successful Project Management  
4–5 December 2007

2 places for one or  
different courses

▶ **SAVE 200\$**

Improve your Influencing Skills  
6–7 December 2007

3 places for one or  
different courses

▶ **SAVE 450\$**



Adam Smith  
TRAINING

tel.: +7 495 232 4060  
fax: +7 495 232 4059

For more information please contact Olga Chulkova  
on +7 495 232 40 60 or [ochulkova@adamsmithtraining.com](mailto:ochulkova@adamsmithtraining.com)

[www.adamsmithtraining.com](http://www.adamsmithtraining.com)

# YOUR COMPREHENSIVE COURSE PROGRAM

## Developing your confidence and becoming more assertive

To book  
online, visit  
[www.adamsmithtraining.com](http://www.adamsmithtraining.com)  
Зарегистрируйтесь  
сейчас на

Day One: 10<sup>th</sup> December 2007

Day Two: 11<sup>th</sup> December 2007

On the first day we cover a range of elements to help the participants to understand themselves more fully and why they may lack real confidence. We then introduce a number of tools and techniques to help them to build their own confidence and to maintain it in a wide variety of situations. The day will be both challenging and stimulating as it will open the door to a new future where the delegates will feel that they can live their lives differently and know how to do so.

### What do I want?

#### Identifying what I really want to be

Group and individual exercise to walk through the "alignment model"

- The alignment model, what it is and what you can learn from the exercise

- Why a personal vision and mission can help you achieve what you want

*Group exercise: to identify your own vision and mission*

#### The impact of beliefs and values on how we behave

- The concept of limiting and empowering beliefs and their impact
- Changing beliefs – and keeping the change (*a practical exercise*)
- Identifying your own values and why they are key to your confidence
- Where are the conflicts between values – and what is causing them?
- How to reduce the conflicts

#### Improving relationships in work

- Identify the type of relationship which you want to improve
- Developing more choices in how you can behave in these relationships
- Putting yourself in the other people's shoes

*Group exercise: to explore specific relationship, which you want to improve and to identify what you might want from these relationships and how to get it*

#### Positive states – creating an empowering way of thinking

- The power of "state" and self-talk
- What messages do you give yourself? Listening to your internal scripts
- Positive anchors, ways of keeping or finding the positive states when you need them

*Group exercise: to generate positive states you want and the anchors to maintain them*

#### Projecting confidence in situations when you want it

- The non-verbal clues we give off, creating the right ones for confidence (and reinforcement of these)
- Get your voice working for you! Using your breath and vocal projection in the best way

*Group exercise: practising ways to project the image you want and to practise getting the sound you want*

The second day will support and reinforce the messages and key learning points from day one while focussing on exploring assertiveness. Delegates will feel confident and be able to stand up for themselves in a calm and assertive manner when needed, as well as be less aggressive when dealing with others.

#### My own rights – the key concept behind assertiveness

- "I have the right to ....."
  - What do we mean by "rights"? What do they matter?
  - Importance of responsibilities! The need to blend rights with responsibilities
- Group exercise: revisiting "I have the right to..." to check your rights and the responsibilities they carry*

#### What is assertiveness?

- Aggression => submission, the continuum
- Definitions of each stage on the continuum
- Review of your own fundamental style
- When you want to be able to behave assertively (and other times?)
- When you might not want it – remember there is a choice

#### Assertive behaviour

- Words to use and words to avoid
- Non-verbal behaviour to use and what to avoid

*Group exercise: to practice using the appropriate words and non-verbal behaviour*

#### Assertive techniques and when they are appropriate

- When you are asking for something to be done, or instructing someone
- When you are responding to people or situations using some specific techniques, e.g. "fogging", "broken record"

*Group exercise: to practise the techniques until you can use them easily and naturally*

#### Dealing with tricky situations – thinking of the difficult times you experience

- Stating what you want, preparing yourself and carrying it through
- How does it feel?
- The "desc" script

*Group exercise: to practice the script*

- Standing up to your boss
- Handling criticism
- Managing conflict

*Group exercises, to practise these situations and feel confident to use them*

#### Personal development plans, evaluation and review

- Review of key points and any outstanding questions or issues
- Formulating your action plan

**Course methodology:** the approach combines some limited trainer input with a number of practical activities to let the delegates experience the behaviours and techniques we are covering. To really learn this material and make the desired changes the delegates need to experience it. They must be open to change and recognise that they are starting a journey, which we can support during and after the workshop.

The exercises will help the participants to make the changes they want in a gradual, and safe, way. By taking these changes in this step by step manner they will realise that they can control much of their own life – and develop a genuine sense of self-confidence. With this, and recognising the power of their own self-talk, the delegates will feel more empowered and find many areas of their life improving. Once they can feel more confident, they will find it easier to behave assertively and use the assertiveness tools and techniques we have covered in the second part of the workshop.

Taking part in this workshop may be a challenge for some, it will be thought provoking for all – and potentially life-changing for many.

## IMPORTANT INFORMATION FOR RUSSIA BASED COMPANIES

Adam Smith Training delivers high-quality IN-HOUSE COURSES, which can be held at a time and place to suit you. In-house training is the ultimate performance improvement solution.

Here's why:

- We will conduct a professional stage one training needs analysis to identify your key business issues in a training context
- You will receive a tailored training solution, designed to meet your needs, exact specifications, requirements and objectives
- Our TNA (training needs analysis) framework will ensure the course is results orientated
- We can incorporate company or operational data within the

**MAKE BIG SAVINGS  
& IMPROVE  
PERFORMANCE  
WITH IN-HOUSE  
TRAINING!**

training to ensure everything is 100% focused on your business

- You will benefit from the international experience of our world renowned experts
- You make substantial cost savings!

**FREE TRAINING NEEDS ANALYSIS OFFER**

If you would like to benefit from a no obligation initial needs analysis discussion, or if you would like more information on how Adam Smith Training In-Company solutions can benefit your team, department or organization, please contact: **Ina Ukstina on +44 20 7017 7448 or [ina@adamsmithtraining.com](mailto:ina@adamsmithtraining.com)**

# ПРОГРАММА КУРСА

Развивайте свою уверенность и становитесь более настойчивым

Позвоните нам!  
+7 495 232 4060  
Book today!

Первый день: 10 декабря 2007

Второй день: 11 декабря 2007

Первый день посвящается работе с элементами, которые позволяют участникам лучше и полнее понять самих себя и те причины, по которым им может не хватать реальной уверенности в себе. Затем мы введем ряд инструментов и методик, способствующих созданию у вас чувства уверенности в себе и поддержанию его в различных ситуациях. Этот день потребует от вас напряженной работы и побудит вас открыть дверь в новое будущее, в котором вы сможете почувствовать, что вы в состоянии изменить свою жизнь и знаете, как этого добиться.

## Чего я хочу? Определение того, каким я хочу видеть себя

Групповые и индивидуальные упражнения для прохождения «модели выстраивания».

- Модель выстраивания; что это такое и чему можно научиться, выполняя эти упражнения.
- Почему личностное видение и наличие цели могут помочь вам добиться того, к чему вы стремитесь.

*Групповые упражнения: определение своего жизненного видения и цели.*

## Влияние убеждений и определений на наше поведение

- Концепция сдерживающих и побудительных убеждений и их влияние.
- Смена убеждений – и сохранность убеждение (*практическое занятие*).
- Определение своих собственных ценностей и понимание того, почему они являются ключевым фактором, способным сделать нас уверенными в себе.
- В чем состоят ценностные противоречия и что их вызывает?
- Как уменьшить эти противоречия?

## Улучшение взаимоотношений на работе

- Определите тот тип взаимоотношений, который вы хотели бы улучшить.
- Выявление новых вариантов своего поведения в этих взаимоотношениях.
- Поставьте себя на место своего собеседника.

*Групповые упражнения: исследование конкретных взаимоотношений, которые вы хотели бы улучшить, определение желательного для вас характера этих отношений и как этого достичь.*

## Позитивный настрой – создание побудительного стиля мышления

- Сила «настроения» и внутренний монолог.
- Какие послы вы даете самим себе? Выслушивание ваших внутренних сценариев.
- Позитивные якоря – метод поиска и закрепления позитивного настроения тогда, когда вам это необходимо.

*Групповые упражнения: выработка требуемых вам позитивных настроений и «якоря» для удержания этих настроений.*

## Уверенное поведение в нужных ситуациях

- Отбираем невербальные ключи, создающие правильные ориентиры для уверенности в себе (и усиливаем их).
- Заставьте свой голос работать на вас! Использование дыхания и речевой передачи наилучшим образом.

*Групповые упражнения: тренировка способов передачи желаемого образа и тренировка постановки желаемого голоса.*

Второй день будет посвящен поддержке и закреплению навыков и ключевых моментов, которые изучались на занятиях первого дня, при этом фокус обучения будет направлен на выработку напористости. Участники семинара будут чувствовать себя уверенно и, когда необходимо, отстаивать свои позиции в настойчивой, но спокойной, а не агрессивной, манере.

## Мои собственные права – ключевая концепция уверенности

- «Я имею право на...»
- Что мы подразумеваем под словом «права»? Что они означают?
- Ответственность – это очень важно! Необходимость сочетания прав и ответственности.

*Групповые упражнения: рассмотрение заявления «я имею право на...» для сверки прав и ответственности, которые они несут в себе.*

## Что такое напористость

- Агрессивность => подчиненность – непрерывность.
- Определения непрерывности каждого этапа.
- Рассмотрение вашего собственного определяющего стиля.
- Когда бы вам хотелось иметь способность вести себя напористо (а в другое время)?
- Когда вы можете не хотеть этого – помните, всегда есть выбор.

## Напористое поведение

- Какие слова надо использовать, а каких следует избегать.

- Невербальное поведение: что использовать, а чего избегать.

*Групповые упражнения: тренировка использования подходящих слов и невербального поведения.*

## Методики напористости и когда их следует применять

- Когда вы просите кого-нибудь что-то сделать для вас, или инструктируете кого-то.
- Когда вы отвечаете другому человеку, а также в отдельных ситуациях с использованием специальных техник, например, «затуманивания» или «заезженной пластинки».

*Групповые упражнения: интенсивная тренировка методик до тех пор, пока вы не сможете легко и естественно использовать их.*

## Как себя вести в сложных ситуациях

- Заявите, чего вы хотите, подготовьте себя и смело двигайтесь вперед.
- Как вы себя ощущаете в этот момент?
- Сценарий, написанный заранее

*Групповые упражнения: тренировка подготовки сценария*

- Устоять перед своим руководителем.
- Управление критикой.
- Управление конфликтом.

*Групповые упражнения: тренировка поведения в таких ситуациях и использования чувства уверенности в них.*

## Планы личного развития, оценка и разбор

- Обзор ключевых моментов и дополнительных вопросов и тем.
- Формулирование вашего персонального плана действий.

**Методология.** Подход к занятиям совмещает ограниченное количество вводной информации от преподавателя с рядом практических упражнений, которые позволяют участникам потренироваться в выработке поведения и техники, которые рассматриваются на этих занятиях. Чтобы усвоить материал и закрепить в себе нужные изменения, слушатели должны, в первую очередь, понять это путем упражнений. Они должны «распахнуть» себя, быть готовы поменять свои черты характера и признать, что для них начинается долгий путь, в котором мы окажем им поддержку во время проведения и после окончания семинара.

Упражнения помогут участникам закрепить такие изменения поведения постоянным и безопасным путем. Реализуя эти изменения шаг за шагом, они почувствуют, что стали значительно лучше контролировать свою жизнь и развили в себе истинное чувство самоуверенности. Обладание таким чувством и признание силы своего внутреннего диалога заставит участников почувствовать в себе новые возможности и определить новые сферы для улучшения своей жизни. Как только они почувствуют себя более уверенными, они обнаружат, что уверенное поведение и использование инструментов и техники напористости, которым посвящена вторая часть семинара, стало для них гораздо легче. Участие в этом семинаре может оказаться серьезным испытанием для одних, заставляющим задуматься – для всех, и возможностью изменить свою жизнь – для многих!

## ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Adam Smith Training проводит высококачественные тренинги на корпоративной основе в подходящее для Вас время и место.

Корпоративные тренинги – это достижение максимального результата при минимум затрат:

- Курс будет эксклюзивно разработан и направлен на решение ваших задач
- Учитывая ваши потребности и задачи, мы разработаем корпоративный тренинг, непосредственно для Вас и подходящий именно Вашей компании
- Мы гарантируем качество и результативность от тренинга, ориентируясь только на ваш запрос
- Мы предлагаем комплексный подход к обучению и возможность выбора различных форматов обучения 100% подходящий именно

## СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ И ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНИНГА

Вашему бизнесу

- Вы получаете максимальную прибыль и отдачу от инвестиций в обучение своих сотрудников
- Существенное сокращение расходов!

Бесплатная консультация по запросам Вашей компании  
Если Вы хотите получить высококвалифицированную консультацию или получить больше информации о том, как воспользоваться преимуществами Корпоративных тренингов для мотивации ваших сотрудников и значительно повысить эффективность работы вашей команды, отдела или организации, обращайтесь к **Ине Укстыне по тел: + 44 20 7017 7448 or ina@adamsmithtraining.com**

# НАВЫКИ УВЕРЕННОСТИ И НАСТОЙЧИВОСТИ

## Обзор курса

Посетив данный курс, участники смогут существенно изменить свою жизнь, как на работе, так и вне ее. Мы предлагаем вам возможность личного саморазвития, с помощью которой, вы сможете исследовать множество внутренних барьеров или сдерживающих рамок, ограничивающих ваше чувство уверенности в себе и создающее соответствующее поведение. Семинар позволит участникам управлять своими эмоциями, поведением и жизнью! Этот курс совмещает работу над вопросами самоанализа с изучением различных инструментов и методик улучшения своего поведения, включая элементы ТА (трансактный анализ, или анализ поступков) и НЛП (нейро-лингвистическое программирование).

## Ваш эксперт-преподаватель

**Грэхем Йемм** (Graham Yemm) является опытным консультантом, с квалификациями в управлении продажами. Начав свою тренинговую деятельность, Грэхем разрабатывал тренинговые программы для крупных многонациональных компаний. Позже, став профессиональным консультантом в области бизнес образования, Грэхем вел тренинги во многих странах Европы, включая Россию, Ближний Восток и США, проводя обучение по широкому кругу тематик.

Примером его выдающейся работы являются проекты по проведению обучения, направленные на развитие творческой инициативы для 6 000 сотрудников одной крупной компании в сфере информационных технологий. Также Грэхем создал и внедрил проект по банковскому обслуживанию для крупного банка на Ближнем Востоке. Проводимые Грэхемом занятия охватывают широкий диапазон тематик, начиная от вопросов лидерства и навыков управления системами продаж, до развития личностных качеств и оттачивания мастерства. Колоссальный опыт Грэхема позволяет ему в процессе курса выявить потребности аудитории и варьировать темы, совмещая несколько программ или же делая акцент на какой-либо, необходимой для аудитории тематике.

Грэхем обладает обширнейшим опытом преподавательской деятельности. Среди его клиентов можно назвать такие ведущие корпорации, как **Compaq, HP, Sony, Vodafone, Lloyds Bank, BAE, Saudi Fransi Bank, DHL, Ericsson NT, Kuwait Petroleum, Janssen Cilag, GSK, Johnson & Johnson, Turkcell, British Gas, BP**. Он регулярно пишет статьи по психологии для таких журналов, как «Management Services Journal», «Families in Business», «Winning Edge», а также вносит свой вклад во многие другие сферы.

## Структура курса ...

Структура данного курса - сугубо практическая, с возможностью для делегатов использовать различные подходы и навыки посредством многочисленных упражнений. Количество теории - ограниченное, с целью предоставления делегатам специфических практических идей и методик, которые можно применить в работе сразу после окончания курса. Те участники, которые действительно хотят изменить самих себя, смогут это сделать, посетив данный курс.

## Число слушателей ограничено

В целях обеспечения высокого уровня обучения, соответствующего его истинной стоимости, и учитывая насыщенность курса практическими занятиями, мы вынуждены строго ограничить количество участников, которых мы можем принять на этот курс.

*"Много реально полученных навыков"*

Виктор Сахаров  
Партнер по налоговому консультированию  
Порт-Аудит

*"Интересная и полезная разработка"*

Людмила Перевезнюк  
Исполнительный директор  
САФИН

*"Полезно"*

Наталья Радченко  
Коммерческий директор  
КРКА Фарма

## Мы приглашаем Вас принять участие в следующих курсах:

Воспользуйтесь скидками для групповых регистраций:

Успешное управление проектом  
4-5 декабря 2007

2 места на один  
или разные курсы

▶ **сэкономьте 200\$**

Усовершенствуйте ваши навыки влияния  
6-7 декабря 2007

▶ 3 места на один  
или разные курсы

▶ **сэкономьте 450\$**

Для дополнительной информации, связывайтесь с Ольгой Чулковой по +7 495 232 40 60 или [ochulkova@adamsmithtraining.com](mailto:ochulkova@adamsmithtraining.com)

