

Ведение бизнес переговоров
Фокусы языка
Практикум «Подстройка и ведение оппонента»
Формирование метапрограммного профиля собеседника
Психотипология характеров
Стратегии лжи различных психотипов
Эмоции и эмоциональный интеллект
Практикум по формированию навыка чтения мимики
Ведение интервью
Практикум правильно формулировки вопросов.
Распознавание лжи в переговорах
НЛП в продажах