



## **Программа курса “НЛП-практик”**

**Продолжительность :**  
7 модулей, 14 дней 10.00-18.00

**Форматы проведения:**

7 модулей по 2 дня (суббота, воскресенье) 10.00-18.00,  
1 модуль раз в 3-4 недели;

1 модуль. 21 и 22 февраля 2026 г.  
2 модуль. 14 и 15 марта 2026 г.  
3 модуль. 11 и 12 апреля 2026 г.  
4 модуль. 16 и 17 мая 2026 г.  
5 модуль. 6 и 7 июня 2026 г.  
6 модуль. 26 и 27 июня 2026 г.  
7 модуль. 8 и 9 августа 2026 г.  
С 10:00 до 18:00.

**На курсе вы узнаете:**

- как закрывать миллионные сделки с помощью НЛП;
- как выстраивать выгодные партнерства через эффективную коммуникацию;
- как экологично управлять решением собеседника;
- как решать конфликтные ситуации в переговорах и с сотрудниками;
- базовые темы НЛП: классические темы и проверенные знания;
- новейшие разработки НЛП, в том числе Боевое НЛП;
- эффективные способы изменения своей жизни и жизни окружающих;
- методы и приемы успешной коммуникации;
- малоизвестные факты об особенностях человеческой психики.

**В базовом курсе "НЛП-Практик" рассматриваются и прорабатываются следующие темы**

- Системное НЛП: пресуппозиции (аксиомы) и правила, поиск паттернов (закономерностей).
- Модели хорошо сформулированного результата, логических уровней, Тоте, Score, стратегия Уолта Диснея.
- Калибровка: позы, жесты, глазные сигналы доступа, эмоции, состояния, ценности, "правда — ложь".
- Раппорт и его разновидности: прямой и перекрёстный, симметричный и комплементарный, по позам, словам, ценностям.
- Якоря: введение себя в ресурсное состояние, "Круг Совершенства", коллапс якорей, цепочка якорей.
- Субмодальности: контрастный анализ, паттерны "Генератор нового поведения" и "Взмах", Изменение личностной истории, Техника прощения, Линия времени.
- Части личности: шестишаговый рефрейминг, договор частей личности, интеграция частей личности в субмодальностях.
- Метамодель и Милтон-модель: паттерны правильных вопросов и наведения транса в беседе.
- Трёхпозиционное описание: решение коммуникативной ситуации, позиционные переходы, обретение любви к себе.
- Критерии и ценности: композиция, выявление критериев влюблённости и семьи, реорганизация критериев и категорий.
- Магия языка: четырнадцать паттернов фокусов языка, невербальные фокусы языка, боевые фокусы языка.
- Сертификация: теоретические и поведенческие критерии прохождения курса "НЛП-Практик", сертификат "НЛП-Практик", дающий возможность прохождения курса "НЛП-Мастер".

**Для кого этот тренинг:**

Для руководителей среднего и высшего звена.

Для специалистов, задача которых общение с людьми;

## **Содержание программы курса "НЛП-Практик":**

- 1. Ключевые навыки НЛП в успешной коммуникации.** На первом модуле:
  - Научитесь переводить себя, собеседника или группу людей в **рамку решения** задачи. А также "боевой" вариант – удержание собеседника в рамке проблемы.
  - Научитесь калибровать ресурсные и нересурсные состояния собеседника (или вас самих) по внешним признакам. Вы будете буквально **"видеть" в каком состоянии находится человек, даже если он не произнес ни слова.**
  - Освоите стратегию "обратной связи высокого качества" (ОСВК). Она позволяет **воспринимать критику или "неудачи", как опыт и зоны для роста**, а также открывает возможность указывать людям на их ошибки так, чтобы они были благодарны вам за это.
  - Научитесь легко и изящно оказывать влияние, **расширяя пространство взаимного согласия и уважения** (рапорт). Как говорить с человеком на "его языке", убеждать и вести за собой. Вербальные и невербальные способы.
  - Сможете настроить своё мышление на то, чтобы **искать и замечать возможности.**
  - Будете определять, согласен твой оппонент или не согласен, правду он говорит или обманывает.
  - Станете видеть истинные намерения и потребности людей, скрытые за их поведением.
- 2. Управление собой... и другими.** На втором модуле:
  - Узнаете от чего зависят наши эмоции и как ими управлять.
  - Научитесь приемам быстро входить в высоко продуктивные состояния и разрушать нежелательные.
  - Продолжите совершенствовать свои навыки влияния, используя разные каналы восприятия, критерии выбора, движения глаз и "якоря".
  - **Научитесь замечать и использовать предикаты** – особые слова в речи человека, которые сообщат вам о том, как найти "ключ", открывающий ворота доверия и качественно нового общения.

- Научитесь управлять эмоциональным состоянием собеседника в переговорах.

### **3. Достижение целей с помощью НЛП.** На третьем модуле:

- Научитесь использовать разные стратегии достижения целей.
- Научитесь использовать правила Хорошо сформулированного результата (ХСР). Это **11 проверенных шагов, после которых ваша цель обязательно будет достигнута.**
- Освоите стратегии мышления и поведения успешных, достигающих успеха в различных областях деятельности, людей.
- Освоите стратегию нахождения решения в конфликтных ситуациях.
- Научитесь базовым навыкам моделирования гениев.
- Узнаете, как ставить глобальные цели и формировать видение для себя и своей команды.

### **4. Структура магии.** На четвертом модуле:

- Узнаете, из каких ингредиентов состоит практическая магия переговорного процесса.
- Станете режиссером своей жизни, выбирая нужные роли.
- Сможете точным и элегантным способом воспринимать, структурировать и передавать информацию.
- Откроете в себе творческое мышление и узнаете основные паттерны управления человеком.

### **5. Метафоры и наведение транса.** На пятом модуле:

- Продолжите учиться влиянию на подсознательном уровне.
- Освоите элегантные и экологичные инструменты для обхода сознательного сопротивления.
- Научитесь наводить трансовые состояния.
- Почувствуйте себя мастером гипноза.
- Будете с легкостью разрешать внутренние конфликты.
- Проводить публичные выступления и оказывать влияния с помощью трансформационных метафор и личных историй.

## **6. Лучшие техники НЛП для создания изменений.** На шестом модуле:

- Научитесь действенным методикам делать свою жизнь и жизнь других людей лучше.
- Это модуль, где на примере лучших НЛП-техник, вы заметите, как многому вы уже научились, что навыки уже легли на бессознательный уровень. И это значительно важнее, чем то, что вы можете менять линию времени, вести коммуникацию с бессознательным и сдвигать субмодальности.

## **7. Изменение убеждений с помощью НЛП и Новый код НЛП.** На седьмом модуле:

- Научитесь, с помощью новейших НЛП-технологий, управлять мотивацией и принятием решений.
- Освоите мягкие и жёсткие способы преодоления возражений и сопротивлений.
- Будете уметь сами создавать простые техники для создания изменений.

**Базовая программа может быть изменена под бизнес-задачи группы.**

## **Про тренера: Саламатова Кристина Геннадьевна**

НЛП тренер Meta Int., обучалась у основателей метода Джудит Делозье, Френк Пьюселик, Тони Робинсон.

Практикующий бизнес-психолог,

Коуч ICF специализация коуч по переговорам, повышение личной эффективности,

Бизнес-тренер продвинутого уровня,

руководитель проектов по развитию персонала.

Образование: высшее, 2011

Окончила: Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск

Управление персоналом, Диплом с отличием ОК №04482, Менеджер по специальности "Управления персоналом"

Повышение квалификации, основные курсы:

2020 Повышение квалификации на базе высшего образования Институт клинической психологии.

2018 Гипнотерапия, В.В. Скворцов.

2017 Тренинг тренеров Ф. Пьюселик META International Inc., Тренер НЛП;

2016 Мастерство переговоров. М.Аткинсон (повышение квалификации для коучей)

2015 Академия управления Эрфольг, Коуч

Сертифицированный курс.

2015 "Мастер НЛП" Академия современных психотехнологий;

2014 Тренинг Тренеров М. Аткинсон. Базовый и продвинутый курс

Международный Эриксоновский университет, Бизнес-тренер;

2012 Сертифицированный курс "НЛП-практик" Академия современных психотехнологий;

Опыт работы: с 2012 года проводит бизнес-обучение в крупных российских и международных компаниях («Дом.ру», ВТБ, Росбанк, АО «Тандер» (розничные магазины Магнит), ООО ОР Групп (розничные

магазины Westfalika, «Тойота», «Лексус», «Порше», «Ауди», управляющие компании и другие), Сибирская Зерновая Компания, Лайк-центр и другие.

С 2014 проводит бизнес-консультации по повышению эффективности компаний и руководителей.

Спикер на крупных конференциях, преподаватель в школе MBA Design и бизнес школа MBA School для детей.

#### А ТАК ЖЕ:

Профессиональные знания и навыки: владеет современными инструментами обучения и развития персонала (воркшопы, тренинги, фасилитационные сессии), продвинутые навыки обучения взрослых, навыки оценки персонала (360, разработка и проведение Ассессмент центров, индивидуальное сопровождение (НЛП терапия, гипнотерапия), уверенные навыки общения с людьми, навыки публичного выступления (до 150 человек), нетворкинг.