

Эффективные переговоры: тактики выигрыша без поражения

Личная эффективность

Даты проведения семинара:

15.06-16.06.2020 22.10-23.10.2020

Москва

16 академических часов

Семинары и тренинги

Сертификат

Программа обучения

Основы ведения переговоров

- Что такое переговоры? Важные отличия переговоров от других видов коммуникации
- Сотрудничество, переговоры, борьба, спор и дискуссия
- Навыки успешной "самопрезентации" в начале переговоров. Образ и имидж переговорщика
- Как справиться с волнением, страхом, стартовой лихорадкой? Развитие личной уверенности и убедительности
- Подготовка к переговорам: какую информацию необходимо знать заранее?
- Фазы переговоров: подготовка, выбор позиции, поиск, тупик, завершение, анализ.
- Начало переговоров: создаем доверительную атмосферу

Что мы на самом деле делаем, когда ведём переговоры? Четыре вида деятельности в переговорах по Мастенбруку

- Достижение результатов
- Воздействие на баланс сил
- Содействие конструктивной атмосфере
- Достижение процедурной гибкости

Переговорные тактики и приёмы, которые действительно работают

- Тактики достижения результатов: аргументация, наилучшая альтернатива, техника салями и др.
- Тактики влияния на баланс сил: альтернативные предложения, экспертиза, психологическое карате и др.
- Тактики воздействия на атмосферу в переговорах: комплименты, юмор, вопросы, вербализация эмоций и др.
- Тактики увеличения процедурной гибкости: утилизация, «незрелые идеи», совместный просчёт альтернатив и др.
- Активное слушание и умение задавать вопросы как инструменты для успешного ведения переговоров
- «Я слышу Вас насквозь». Умение слушать и слышать собеседника – ключ к эффективным переговорам

Манипуляции и возражения в переговорах и противостояние им

- Что такое манипуляция?
- Манипулятивные приёмы, направленные на изменение состояния партнёра
- Манипулятивные приёмы, направленные на запуск стереотипной реакции
- Эмоциональное манипулирование: давление на кнопки
- Лингвистическое манипулирование: как воздействовать на партнёра, встраивая в свою речь скрытые речевые внушения
- Приёмы противостояния манипуляциям
- Как грамотно реагировать и работать с возражениями? Парирование замечаний собеседников: ищем грань уместного парирования.
- Как понять, чего на самом деле хочет оппонент?

Аргументация и контраргументация

- Навыки аргументации, прояснения сомнений и возражений
- Общие принципы контраргументации. Как найти подходящий контраргумент?
- Приёмы обработки контраргументов из продаж: псевдосогласие, прояснение, переформулирование в вопрос, выявление намерения
- Фокусы языка – приёмы расшатывания аргументов партнёра. Техника создания новых аргументов
- Техники убеждения. Выстраивание понятной, ясной и убедительной линии аргументации

Жёсткие переговоры

- Общие характеристики жёстких переговоров
- Техники жёстких переговоров: вбивание клина, снижение значимости ресурса, перевод стрелок, апелляция к будущему и др.
- Противодействие психологической агрессии на переговорах

Переговоры “выиграть-выиграть”

- Позиционный торг и принципиальные переговоры
- Мягкий, жёсткий и принципиальный подходы в переговорах
- Четыре столпа принципиальных переговоров: люди, интересы, варианты, критерии

Грамотное завершение переговоров: как закончить переговоры на позитивной ноте?

Документ, выдаваемый в результате обучения

По окончании обучения участники получают именной сертификат участника.



Преподаватели

Тетерина Татьяна Николаевна:

- Эксперт в области личных деловых коммуникаций и делового общения
- Профессиональный бизнес-тренер
- Сертифицированный коуч международной квалификации. Сертификат Professional Coach ICU
- Член международной Ассоциации коучей ICSTA
- Специалист с 17-ти летним опытом в области обучения и развития персонала организаций, коучинга, разработки и проведения бизнес-тренингов и осуществления посттренинговой поддержки персонала

Тарифы на участие

	ОЧНЫЙ	ОНЛАЙН-ТРАНСЛЯЦИЯ
	Живое присутствие на обучении у нас в учебном центре	Дистанционное подключение по Интернету к живому обучению
Стоимость обучения	18 500 руб.	16 950 руб.
Время обучения	11:00-18:00 С отрывом от работы	11:00-18:00 С частичным отрывом от работы
Материалы курса в электронном виде	☐	☐
Именной документ об обучении	☐	☐
Доставка документов курьерской службой или почтой России	☐	☐
Возможность живой индивидуальной консультации у экспертов	☐	—
Пакет участника (ручка, блокнот, печатный раздаточный материал)	☐	—
Организованные обеды и кофе-паузы	☐	—
Возможность участия по гарантийному письму	☐	—

При регистрации 2х и более человек через официальный сайт www.seminarna.ru - скидка 10% от любого выбранного тарифа.

При регистрации физического лица (плательщик – физическое лицо, а не организация) - скидка 10% от любого выбранного тарифа.

Наше расположение в историческом центре Москвы

г. Москва, ул. Воронцовская, д. 35Б корпус 1

4 минуты пешком от м. Пролетарская, в пешей доступности от значимых достопримечательностей города



Крутицкое подворье



Кремль



Новоспасский монастырь



Театр на Таганке
