

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ WIN-WIN

Эпиграф: чем существеннее ваше вложение в переговорный процесс, чем сильнее ваша позиция во время него.

Цели

- На практике отработать каждый этап переговорного процесса
- Эффективно использовать переговорные стратегии (win-lose, lose-win, lose-lose, win-win)
- Отработать навыки позиционного торга
- Научиться эффективно решать разногласия в переговорах
- Повысить личную эффективность в ведении переговоров

В ПРОГРАММЕ:

Основы теории переговоров

- Ключевые составляющие переговорного процесса
- Основные этапы переговоров
- Основные модели взаимодействия в переговорах
- Мотивы сторон. Влияние мотивации на переговорный процесс
- Психоэмоциональные аспекты переговоров

Достижение договоренностей

- Критерии успешности
- Зоны ответственности сторон
- Принципы партнерства
- Нацеленность на результат

Ключевые навыки успешного переговорщика

- Коммуникации. Слушание и слышание. Донесение информации
- Аргументация. Убеждение. Влияние
- Навыки торга
- Эмоциональный баланс и стрессоустойчивость
- Интуиция и осознанное восприятие

Контроль критических зон

- Процесс подготовки
- Момент входа
- Давление и манипуляции
- Завершение переговоров
- Обеспечение выполнения договоренностей

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ (90% практика):

- Тематические кейсы
- Информационные сообщения
- Групповые обсуждения
- Мозговые штурмы
- Моделирование ситуаций реального опыта
- Тематические упражнения
- Ролевой тренаж
- Упражнения на синтез полученного опыта
- Персональная обратная связь

