

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Мастерство ведения переговоров

Программа

1 день

Модуль 1. Сущность переговорного процесса

- Психология переговоров
- Участники переговоров
- Имидж переговорщика
- Подходы и стратегии ведения переговоров

Модуль 2. Управление эмоциями

- Роль эмоций в переговорном процессе
- Саморегуляция и способы снятия стресса
- Способы психологической защиты
- Негативные и позитивные следствия эмоций в переговорном процессе

Модуль 3. Особенности алгоритма подготовки и проведения переговоров

- Постановка целей и задач
- Сбор информации
- Выбор эффективной стратегии
- Выбор места и времени переговоров

Практикум: парные переговоры, диагностика существующего навыка проведения переговоров. Игровые кейсы: Боро-Боро. Уикенд

2 день

Модуль 4. Инструменты повышения эффективности переговоров

- Вербальная и невербальная коммуникация
- Снятие психологического напряжения
- Присоединение и подстройка
- Техники выявления мотивов собеседника
- Определение манипулятивного воздействия
- Диагностика искренности партнера по переговорам
- Методы выявления потребностей, интересов и направленности собеседника

Модуль 5. Тактики ведения переговоров

- Методы конструктивного диалога
- Способы презентации, аргументации и убеждения
- Психологическое влияние на переговорах
- Манипулятивные техники переговорного процесса
- Работа с возражениями
- Особенности работы с негативными эмоциями
- Преодоление барьеров в общении

Практикум: игровые кейсы для развития навыка позиционной борьбы, «Совещание» «Выиграй как можно больше» «Перевозчик»

3 день

Модуль 6. Переговоры о цене, торги

- Ценовые планки
- Основные принципы проведения торгов
- Уступки. Уловки
- Навыки достижения согласия

Модуль 7. Поведение в конфликтной ситуации

- Причины и стратегии поведения при конфликте

- Способы урегулирования конфликтов