

# **INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY**

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

+7 702 777 44 11

## **Переговоры без поражения**

### **Программа**

1 день

#### **Роль успешных переговоров в нашей жизни**

- Цель переговоров
- Ценность в переговорах
- Страх переговоров
- Закон косвенного усилия

#### **Позиция на переговорах**

- Модели переговоров
- Факторы, влияющие на успех в переговорах
- Влияние и восприятие
- Эмоциональный интеллект в переговорах

#### **Методы переговоров**

- Гарвардский метод
- Шоковая терапия
- Метод отказа от переговоров

2 день

## **Сила убеждения и влияния**

- Влияние личности
- Язык тела. Невербальное влияние
  - Убеждение взаимностью. Взаимный обмен
- Убеждение методом «социального доказательства»

## **Стратегии переговоров**

- Переговоры о цене. Закон Юкона
- Непрерывные переговоры
- Секреты эффективного переговорщика

## **Переговоры в действии**

- Главная ошибка переговорщика
- Семь «нет» одно «да»
- Главный вопрос переговорщика
- Добровольные уступки

## **Тяжелые оппоненты**

- Укрепление позиций
- Полномочия. Реакция на запугивание и угрозы
- Скидки и уступки
- Достижение выгодных условий

## **INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY**

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

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

[www.iba.kz](http://www.iba.kz)

info@iba.kz