INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

Эффективные переговоры — инструмент успешного руководителя и сотрудника

Программа

Переговоры — эффективный коммуникативный инструмент

- Виды и стили ведения переговоров
- Стратегия и тактика
- Критерии оценки успешности переговоров
- Виды и содержание стратегий переговоров
- Управление инициативой
- Рациональное и эмоциональное влияние

Процесс переговоров

- Этапы и структура переговорного процесса
- Технологическая цепочка ведения переговоров
- Определение участников, повестки и сценариев переговоров
- Определение стартовой стратегии и стиля ведения переговоров
- Проведение эффективных переговоров
- Структура скрипта переговоров: начало, основной блок, окончание

Практикум:

- Деловые игры на развитие навыков переговоров
- Построение алгоритма принятия решений в процессе переговоров

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz