

# **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

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

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

[info@iba.kz](mailto:info@iba.kz)