

Результативное ведение переговоров: подготовка, особенности, техники

Гроссмейстер в отличие от обычного игрока в шахматы никогда не делает ходы наобум. Особенно первые, ведь от них зависит исход игры.

Порядка 68% неудачных переговоров связаны с тем, что мы к ним или не готовимся вообще, или готовимся не совсем правильно. Правильно разыграть комбинации — именно ваши — это самое важное в переговорах. Точная подготовка к переговорам помогает вовремя снизить уровень стресса.

Тренинг посвящен изучению тонкостей при подготовке к переговорам. Вы сможете освоить методы и техники ведения переговоров от первых ходов до подведения итогов.

Эта программа проводится автором в России только в Moscow Business School.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Тренинг переговоров. Методы влияния и убеждения»](#).

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 8 – 9 июля `19
- 30 сентября – 1 октября `19
- 16 – 17 декабря `19
- 2 – 3 марта `20
- 1 – 2 июня `20

В результате обучения вы:

- узнаете основные особенности современных переговоров
- изучите алгоритм подготовки к переговорам
- научитесь эффективным способам работы с чиновниками
- познакомитесь с техникой комплиментарного общения
- сможете управлять процессом диалога

- узнаете, чем опасна лишняя информация или ее дефицит
-

Программа семинара

День 1

Подготовка к переговорам

Вступительная часть

- Определение основных критериев эффективных переговоров
- Определение наиболее значимых различий между обычными и ключевыми клиентами
- Особенности современных переговоров

Практикум «Исследование случая»

Подготовка к переговорам

- Как определить наиболее проблемные этапы переговорного процесса с клиентом
- Что такое BATNA
- Алгоритм подготовки к переговорам

Практикум «Отработка алгоритма подготовки к переговорам»

Особенности работы с разными типами клиентов

- Психологические типы клиентов
- Особенности поведения на переговорах клиентов разных типов
- Сложные клиенты. Способы работы со сложными клиентами
- Эффективные способы работы с чиновниками
- Работа с клиентами, требующими особого отношения: ключевыми клиентами, VIP-клиентами, постоянными клиентами

Практикум — тестирование «Определение типа клиента. Тренировка ключевых приемов в работе с разными клиентами»

День 2

Техники ведения переговоров

Установление контакта

- Как установить контакт на переговорах
- Особенности невербальной коммуникации: голос, жесты, мимика
- Когда клиент не настроен на переговоры: как себя вести
- Техника комплиментарного общения
- Эмоциональный интеллект и переговоры

Практикум — упражнение «Отработка навыка установления контакта»

Управление диалогом

- Особенности управления процессом диалога
- Искусство задавать вопросы: алгоритм
- Ключевые типы вопросов, их чередование в зависимости от цели и сложившейся на переговорах ситуации
- Правила ответов на вопросы

Практикум — упражнение «Отработка навыка управления диалогом»

Предоставление информации

- Особенности предоставления информации клиентам
- Чем опасна лишняя информация
- В чем угроза дефицита информации
- Распространенные заблуждения относительно избытка предоставляемой информации
- Как разные типы людей по-разному воспринимают информацию
- Исследование индивидуальных особенностей восприятия информации

Практикум «Тренировка приемов аргументации и убеждения»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **24400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Друтько Владислава Анатольевна**

Кандидат педагогических наук, специалист в области управления персоналом