

Методы противостояния манипуляциям в переговорах. Эмоциональный интеллект в переговорах

Большую часть успеха игроку приносят знание психологии людей и умение своевременно прочувствовать ситуацию и сориентироваться.

Программа тренинга состоит из множества упражнений, которые позволят вам понять и потренироваться, как не поддаваться воздействию манипулятора во время переговоров, как избежать конфликта или минимизировать, а если конфликт неизбежен (как это понять) — сохранить как минимум нейтральные отношения после него.

Данный тренинг насыщен эмоциями. И в связи с этим понимание своего эмоционального интеллекта будет особенно необходимо.

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:

- 10 июля `19
- 2 октября `19
- 18 декабря `19
- 4 марта `20
- 3 июня `20

В результате обучения вы:

- научитесь отличать искренние возражения от ложных
- познакомитесь со способами противостояния манипуляциям

- освоите навыки ассертивного поведения
 - осознаете реакцию окружающих на □ ваше поведение
 - сможете контролировать свои импульсы
-

Программа семинара

Работа с возражениями

- Возражения клиентов — это второе дыхание переговоров
- Причины возражений. Формы возражений
- Как отличить искренние возражения от ложных
- Как нейтрализовать возражения. 4 основных приема

Практикум — упражнение «Отработка методов работы с возражениями»

Противостояние манипуляциям. Основы НЛП

- Люди и проблемы: как отделить (изолировать) одно от другого
- Раздраженные клиенты и разрешение конфликтных ситуаций
- Манипуляции в переговорах. Почему стороны пытаются манипулировать. Скрытые причины манипуляций
- Способы противостояния манипуляциям
- Базовые приемы НЛП (из судебной практики и практики психотерапии)
- Что можно изменить в переговорной ситуации, если признаки манипуляции стали очевидными
- Позитивное завершение контакта
- Исследование и разбор конкретных конфликтных ситуаций

Практикум «Исследование техник нейтрализации манипулятивного поведения»

Ассертивное поведение

- Избранные аспекты вербальной коммуникации: как сказать «нет» в ситуации, когда контрагент ожидает от вас «да»
- Навыки ассертивного поведения
- Ассертивная коммуникация: фразы, слова, выражения, голос
- Техника убеждения и отстаивания собственной позиции: технология грамотного отрицания

Практикум «Тренировка алгоритма преодоления претензии»

Эмоциональный интеллект

- Самоанализ

- Осознание реакции окружающих на ваше поведение
- Следует знать ваши больные места

Практикум «Исследование случая»

Сфера умения справиться со стрессом

- Стресс. Переносимость стресса
- Контроль над импульсами

Практикум — упражнение «Исследование»

Завершение. Обсуждение итогов. Личные планы развития

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **13400 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