

Исходный URL: <https://mbschool.ru/seminars/104151>

Жесткие переговоры: техники, приемы, секреты мастерства

Переговоры — неотъемлемая часть бизнеса, от них напрямую зависит будущее компании. Зная тактику и особенности ведения жестких переговоров, можно склонить чашу разговора в свою пользу или же суметь противопоставить оппоненту навязываемые им доводы, при этом используя только вежливые и тактичные фразы, не угнетая личность собеседника.

Посетив семинар, вы научитесь управлять жесткими переговорами, определяя стратегию и тактику поведения собеседника. Также вы изучите основные техники убеждения и переубеждения клиентов, которые помогут успешно достигать поставленных целей.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Статусные и жесткие переговоры»](#).

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 26 ноября `19
- 17 февраля `20
- 12 мая `20
- 10 августа `20

В результате обучения вы:

- познакомитесь с особенностями статусных переговоров
 - изучите приемы и методы жестких переговоров
 - научитесь правильно использовать вербальные и невербальные коммуникации
 - сможете находить убедительные аргументы для каждого конкретного собеседника
 - освоите метод мягкой конфронтации для достижения ваших целей в бизнесе
-

Программа семинара

Система переговоров. Общая характеристика жестких переговоров

- Типы переговоров по форме организации (жесткие, мягкие, конструктивные)
- Мягкие и жесткие переговоры — что лучше
- Особенности статусных переговоров. Влияние статуса
- Модели доминирования, подчинения
- Особенности невербальной коммуникации
- Программирование пространства
- Решающие элементы жестких переговоров

Практикум — деловая игра «Жесткие переговоры». Определение признаков жестких переговоров

Стратегия и тактика жестких переговоров

- Определение стратегии и тактики переговоров
- Определение позиции
- Стратегии жестких переговоров
- Приемы и методы жестких переговоров
- Эмоциональное давление, проявление агрессии

Подготовка к жестким переговорам

- Сбор и анализ предварительной информации
- Подготовка к ведению жестких переговоров
 - Определение цели
 - Анализ возможностей и полномочий противоположной стороны
 - Проработка сценариев
 - Создание системы защитных и атакующих аргументов
 - Планирование развития дальнейших отношений с партнером по переговорам

Практикум «Проигрывание ситуаций реальных переговоров, отработка способов оптимального прохождения каждого из содержательных элементов: подготовка, контакт, втягивание в диалог, работа с эмоциями, самозащита, работа с позицией партнера, аргументация, убеждение и т. д.»

Управление жесткими переговорами

- Вербальные и невербальные коммуникации: как правильно их использовать
- Работа с возражениями и конфликтами: что есть позитивного в конфликте
- Техники изменения эмоционального состояния оппонента
- Манипуляции в переговорах. Типы манипуляций. Техники противостояния
- Техники переговоров, тактические приемы, секреты мастерства

Техники убеждения и переубеждения клиентов в жестких и статусных переговорах

- Использование интонации и невербальных приемов для усиления убедительности вашей аргументации
- Мотивирование партнеров по переговорам
- Нахождение убедительных аргументов для каждого конкретного собеседника
- Использование техники Vision для эмоционального вовлечения собеседника в процесс продажи
- Выявление скрытых потребностей клиентов, не заинтересованных в сотрудничестве
- Использование метода мягкой конфронтации для достижения ваших целей в бизнесе

Практикумы:

- Упражнение «Жесткий контакт: перехватить управление» (имитация реальных ситуаций провокации в процессе переговоров, способы их контроля)
- Упражнение «Работа с агрессией»

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

- **Михайлов Дмитрий Юрьевич**

МВА, эксперт-практик в сфере продаж и переговоров, специалист по развитию управленческих навыков и лидерства. Бизнес-тренер, консультант

- **Жданова Елена Александровна**

Эксперт-практик в области формирования корпоративной культуры, оценки, подбора, мотивации сотрудников и оптимизации бизнес-процессов в компании. Бизнес-тренер, консультант