

Жесткие переговоры с позиции психологии: специфика и особенности

В ходе ведения жестких переговоров между сторонами может возникнуть много несовпадающих интересов, что в конечном счете приведет к конфликтной ситуации. Зачастую это происходит из-за того, что одна сторона или обе стороны пытаются добиться своего, невзирая ни на что и настаивая на своем до последнего, забывая при этом психологические аспекты жестких переговоров, которые предполагают точечное воздействие на собеседника.

Посетив семинар, вы изучите психологические аспекты ведения жестких переговоров, включая определение психологического типа собеседника и построение отношений с клиентами и коллегами на уровне коммуникаций.

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

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 27 ноября `19
- 18 февраля `20
- 13 мая `20
- 11 августа `20

В результате обучения вы:

- рассмотрите основные причины нарушений коммуникаций в переговорах
 - изучите техники эмоционального настроя на предстоящие жесткие переговоры
 - узнаете границы проявления личной агрессии
 - научитесь использовать в переговорах с клиентом знания о своем и его психологическом типе
 - сможете говорить нет конструктивно
-

Программа семинара

Особенности психологического контакта

- Специфические характеристики ролевого взаимодействия участников переговоров
- Этапы психологического контакта
- Основные причины нарушений коммуникаций в переговорах

Практикум — видеокейс «Силовой ресурс в переговорах. Анализ тактических приемов, позволяющих усилить индивидуальный силовой ресурс переговорщика»

Переговорщик

- Персональный бренд и его построение: протокол, одежда и многое другое
- Психологические основы наиболее распространенных типов поведения и методы его корректировки

Психология жестких переговоров

- Техники эмоционального настроя на предстоящие жесткие переговоры
- Определение индивидуального стиля поведения в переговорах
- Стереотипы, ограничивающие лидерское поведение
- Источники внутренней уверенности
- Границы проявления личной агрессии
- Умение быть жестким по содержанию, а не по форме

Психологические типы клиентов

Определение психологического типа клиента. Европейская бизнес-методика

- Тестирование участников на определение психологического типа
- Психологические типы клиентов, личностные особенности клиентов каждого типа
- Использование в переговорах с клиентом знаний о своем и его психологических типах
- Убеждение клиентов с учетом индивидуальных особенностей клиента

Практикум «Овладение методами определения основных психологических типов ваших клиентов в ходе переговоров»

Психология общения. Построение отношений с клиентами и коллегами на уровне коммуникаций

- Особенности коммуникативной компетентности, необходимой для международного делового общения. Выбор стратегии поведения в соответствии с психологическим типом клиента / партнера
- Этапы деловой коммуникации: особенности установления контакта; техники установления

контакта и привлечение внимания клиента; деловое знакомство и его правила; правила обмена визитными картами при общении с иностранцами

- Использованию специальных приемов, сохраняющих и повышающих лояльность клиентов, облегчающих достижения целей, поставленных перед участниками переговорного процесса
- Выбор стратегии поведения в конфликтной ситуации, превентивные меры
- Умение сказать нет конструктивно
- Этап завершения встречи: важные аспекты

Практикумы:

- Упражнение «Противодействие прессингу в переговорах»
- Упражнение «Отработка конкретных приемов с учетом реальных ситуаций переговоров и личного опыта участников»

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