

Руководитель в переговорном процессе

В деятельности любого руководителя есть обязанности вести переговоры на различных уровнях. Не всегда переговорный процесс заканчивается успехом. Как достичь максимального успеха на переговорах? Как изменить первоначальную точку зрения своего визави? Что мы хотим от самих переговоров? Как подготовиться к переговорам? Как выстроить правильную линию поведения на переговорах? Что нужно делать, если переговоры заканчиваются неудачей? Как правильно контролировать работу своего коммерческого блока?

Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Межличностные коммуникации руководителя»](#).

Расписание

Город: Нур-Султан

В результате обучения вы:

- ознакомитесь с вариантами формулировки целей переговорного процесса
 - узнаете варианты технологий переговорного процесса
 - отработаете навык изменения критериев выбора своего визави
 - отработаете навык применения технологии SPIN в переговорном процессе
 - ознакомитесь с правилами завершения переговорного процесса
 - разработаете стандарты контроля своего коммерческого блока и менеджеров по продажам
-

Программа семинара

Конструктивные переговоры

- Формулировка целей переговорного процесса
- Технология переговоров
- Влияние на критерии выбора
- Как правильно идти на уступки
- Гарвардская методика переговоров

Практикум: составление алгоритма изменения критериев выбора

Стратегия переговорного процесса

- Первое впечатление
- Аспекты невербальной коммуникации
- Активное слушание
- Технология SPIN Нила Рекхема
- Завершение переговорного процесса

Практикум: алгоритм применения технологии SPIN

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **89400 тенге** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

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

Преподаватели семинара

- **Родин Валерий Николаевич**

Сертифицированный бизнес-тренер, специалист в области управления персоналом, межличностных коммуникациях