

Мастер переговоров. Переговоры без поражений. Гарвардский метод

Формат обучения: Очно

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 04.05.2026

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Позиционные и принципиальные переговоры. От чего зависит ваш успех

- Модель успешных переговоров. Отличие позиционных и принципиальных переговоров
- Матрица возможных решений: избегание, компромисс, уступка, принуждение, сотрудничество
- Понятие WIN-WIN как основа принципиальных переговоров
- Принципиальные переговоры как пример эффективных переговоров
- Гарвардский метод переговоров. Принципиальные переговоры
- Компромисс как промежуточный результат в принципиальных переговорах
- Жёсткие переговоры как вариант малоэффективных позиционных переговоров

Практикум: «Определение собственной стратегии поведения во взаимодействии»

Матрица принципиальных переговоров «от позиций к интересам»

- Эффективная расстановка приоритетов

- Определение принципов переговоров
Победа? Или достижение целей переговоров?
- Стратегические и тактические цели принципиальных переговоров
- Этапы переговорного процесса — маршрута к соглашению
- Варианты. Практика Увеличения пирога
- Стандарты. Критерии успешного решения: рыночная стоимость, равноправие, закон, способ разрешения спора
- Альтернативы. Использование НАОС в качестве границы переговоров
- Фиксация договоренностей. Инструмент МЕМО переговоров

Практикум: «Взрыв на судне: часть I»

Коммуникация в переговорах

- НАОС — меч в ножнах переговорщика
- НАОС как гарантия, что не будет «нужды» и эмоциональных качелей в переговорах.
- Уверенная и ассертивная коммуникация — фундамент переговоров
- Схема коммуникации: ловушки, «шумы», петля обратной связи.
- Каналы коммуникации ЗВ (Вокальный, вербальный визуальный)
- Практика распознавания лжи: «включить радар, но не надевать броню»

Практикумы:

- «Туннельное слушание»
- «Взрыв на судне: часть II»

Деструктивные техники переговоров и методы противостояния

- Обструкции. Атаки. Уловки
- Три естественных реакции: дать сдачи, уступить, разорвать отношения
(Фокусы рептильного мозга)
- Правила торга

- Инструменты работы с деструктивными техниками.
- Контрманипуляции
- Разделение эмоций и фактов

Практикум: «Взрыв на судне: часть III»

День 2

Контрманипуляции в позиционных переговорах и их перевод в принципиальные

- Основные манипуляции, используемые в жёстких/позиционных переговорах
- Работа с манипулятором. Техники контрманипуляции
- Технологии противостояния эмоциональному давлению
- Перевод позиционных переговоров в принципиальные

Практикум: «Адская башня»

Эмоциональный интеллект в переговорах

- Практика совладания со своими автоматическими реакциями
- Накопление согласия. Техника «ДА». Соглашайтесь, не уступая
- Подготовка к переговорам
- Вопросы, как метод управления диалогом

Практикум: «Управляющие вопросы»

Пять шагов успеха в переговорах. От противостояния к партнерству

- Поднимитесь на балкон
- Перейдите на их сторону
- Смените игру
- Постройте Золотой мост
- Резюме переговоров. Практика фиксации договоренностей

Практикум: «Продажа поддержанного автомобиля»

Секреты профессиональных переговорщиков

- «НУЖДА» — злейший враг переговоров
- Не пытайтесь контролировать результат
- «Эффект Коломбо»
- Узнайте, что у них болит, и опишите им эту боль

Практикум: «Строим дорогу»