

Переговоры с превышением ожиданий. Выездной тренинг-интенсив

Срок обучения:

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

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

Программа обучения

День 1

14.00 — Заезд и размещение в отеле

14.30 — 15.30 — Обед

Ведение. Успешные переговоры: суть и методика

- Освоение метода успешных переговоров с превышением ожиданий
- Как отказаться от впаривания и преуспеть?

Предварительный этап: что нужно сделать до начала диалога

- Подготовка к переговорам
- Сбор ключевой информации и анализ

Начинаем с верной ноты

- Вход в переговоры
- Установка контакта
- Правильные комплименты

20.30 — 21.30 — Ужин

Бонусы от спикера на выбор. Вечерние разборы кейсов участников

День 2

8.30 — 9.30 — Завтрак

Самостоятельная оценка перед включением в диалог

- Энтузиазм
- Освоение способа перевода ваших минусов в плюсы
- Сглаживание любых ошибок

Техники ведения успешных переговоров. Часть 1

- Освоение навыка слушать и слышать, что тебе говорит собеседник на самом деле
- Метод пауз
- Умение задавать вопросы

14.30 — 15.30 — Обед

Техники ведения успешных переговоров. Часть 2

- Чтение невербальных сигналов собеседника
- Переговоры с молчащим собеседником

20.30 — 21.30 — Ужин

Вечерние разборы кейсов участников. Разбор бизнес-ситуаций из практики антикризисного управляющего (спикера)

День 3

8.30 — 9.30 — Завтрак

Создание виртуальной команды

- Понятие виртуальной команды поддержки
- Трансформация своих контактов

Переговоры в группе

- Командное взаимодействие на групповых переговорах
- Взаимоусиления. Схема «2+1»

Публичность в переговорах



- Переговоры с публикой
- Заключение публичных сделок

Завершение переговоров с гарантиями и бонусами

- Превышение ожиданий при завершении переговоров
- Итоги переговоров. Гарантии

14.30 — 15.30 — Обед

Бонусы от спикера на выбор. Бонусы от организаторов

20.00 — Выезд из отеля