



ТРЕНИНГ

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

ЦЕЛЬ

Повысить личную эффективность в ведении переговоров

УЧАСТНИКИ

Руководители; сотрудники, в чьи компетенции входит ведение переговоров

В ПРОГРАММЕ

Основы теории переговоров

- ⦿ Ключевые составляющие переговорного процесса
- ⦿ Основные этапы переговоров
- ⦿ Основные модели взаимодействия в переговорах
- ⦿ Мотивы сторон. Влияние мотивации на переговорный процесс
- ⦿ Психо-эмоциональные аспекты переговоров

Достижение договоренностей

- ⦿ Критерии успешности
- ⦿ Зоны ответственности сторон
- ⦿ Принципы партнерства
- ⦿ Нацеленность на результат

Ключевые навыки успешного переговорщика

- ⦿ Коммуникации. Слушание и слышание. Донесение информации
- ⦿ Аргументация. Убеждение. Влияние
- ⦿ Навыки торга
- ⦿ Эмоциональный баланс и стрессоустойчивость
- ⦿ Интуиция и осознанное восприятие

Контроль критических зон

- ⦿ Процесс подготовки
- ⦿ Момент входа
- ⦿ Давление и манипуляции
- ⦿ Завершение переговоров
- ⦿ Обеспечение выполнения договоренностей