ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Тренинг по переговорному процессу

Корпоративный тренинг-день · 8 часов

01 О ПРОГРАММЕ

«Эффективные переговоры» — не про то, как продавить оппонента, а про повторяемый переговорный процесс: от качественной подготовки и торга до фиксации договорённостей — с минимальными уступками и без потери отношений.

02 ДЛЯ КОГО

— ТОП-менеджеры компаний
— Руководители структурных подразделений
— Руководители компаний различных отраслей и сфер бизнеса
— Менеджеры по работе с ключевыми клиентами
— Все, в чьи обязанности входит проведение переговоров

03 РЕЗУЛЬТАТЫ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

По итогам программы участники смогут:

— Готовиться к переговорам по чёткой системе, а не полагаясь на интуицию
— Проходить все 6 этапов переговоров — от подготовки до фиксации договорённостей
— Отстаивать позицию аргументированно, опираясь на 3 закона коммуникации
— Классифицировать переговоры и выбирать стратегию под тип оппонента
— Определять интересы оппонента и грамотно скрывать собственную информацию

04 ФОРМАТ

— Продолжительность: 8 часов (один тренинг-день), обед и два кофе-перерыва
— Формат: очно, на площадке заказчика. Можно онлайн.
— Рекомендуемая численность группы: до 100 человек

05 ПРОГРАММА

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
0:00–0:20 (20 мин)	**Открытие**	Знакомство, контракт группы, постановка целей на тренинг
0:20–1:20 (60 мин)	**Блок 1. 3 закона коммуникации**	Закон цели, закон знания, закон глухого на аукционе. Классификация переговоров
1:20–1:35 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
1:35–2:35 (60 мин)	**Блок 2. 6 этапов переговоров**	Подготовка – прояснение – предложения – торг – решения – фиксация договорённостей

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
2:35–3:35 (60 мин)	**Блок 3. Турецкая система подготовки**	Параметры внутренней и внешней подготовки, хитрости подготовки к переговорам
3:35–4:35 (60 мин)	**Обед**	—
4:35–5:35 (60 мин)	**Блок 4. Принципы ведения переговоров**	Цель, союзы, картина мира, управление эмоциями, конструктив
5:35–5:50 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
5:50–6:50 (60 мин)	**Блок 5. Российские стратегии начала переговоров**	Метод сокрытия информации и метод вскрытия интересов оппонента
6:50–7:50 (60 мин)	**Практикум**	Переговоры в мини-группах с применением изученных приёмов, обратная связь
7:50–8:00 (10 мин)	**Завершение**	Итоги дня, ответы на вопросы, обратная связь

06 МАТЕРИАЛЫ УЧАСТНИКОВ

— Рабочий конспект этапов и принципов переговоров

— Чек-лист приёмов подготовки и сокрытия/вскрытия интересов

— Карточки с рабочими кейсами для практикума