ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Тренинг по переговорному процессу

Корпоративный курс · 2 дня · 16 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
— Применять приёмы классической Атаки, Защиты и Позиционной игры (модель «АЗП»)
— Вести переговоры по 4 основным стратегиям, принятым в России и странах Евразии
— Проходить полный цикл переговоров в заданных условиях
— Сформировать личный план развития переговорщика

04 ФОРМАТ

— Продолжительность: 16 часов (два тренинг-дня по 8 часов), обед и два кофе-перерыва в каждый день
— Формат: очно, на площадке заказчика, дни могут идти подряд или с перерывом до недели
— Рекомендуемая численность группы: до 100 человек — второй день предполагает более личную, глубокую работу

05 ПРОГРАММА

День 1

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
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 дня 1**	Переговоры в мини-группах с применением изученных приёмов, обратная связь в группах
7:50–8:00 (10 мин)	**Завершение дня 1**	Итоги дня, ответы на вопросы, обратная связь

День 2

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
0:00–0:15 (15 мин)	**Открытие дня 2**	Разбор практики между днями, ответы на вопросы
0:15–1:15 (60 мин)	**Блок 6. Модель «АЗП»: Атака и Защита**	12 приёмов классической Атаки и 12 приёмов классической Защиты
1:15–1:30 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
1:30–2:30 (60 мин)	**Блок 7. Модель «АЗП»: Позиционная игра**	9 приёмов Позиционной игры. Отработка в мини-группах
2:30–3:30 (60 мин)	**Блок 8. 4 стратегии ведения переговоров**	«Захват Столицы», «Арабская», «Дилемма заключённого», «Плохой-хороший следователь», «Подклад»
3:30–4:30 (60 мин)	**Обед**	—

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
4:30–5:30 (60 мин)	**Блок 9. Полный цикл переговоров**	Комплексная практика с применением всех изученных приёмов, методов и стратегий
5:30–5:45 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
5:45–7:15 (90 мин)	**Итоговый практикум**	Полноценные переговоры в заданных условиях, обратная связь в группах
7:15–8:00 (45 мин)	**Завершение курса**	Итоги двух дней, план персонального развития переговорщика, сертификация

06 МАТЕРИАЛЫ УЧАСТНИКОВ

— Рабочий конспект этапов, принципов и стратегий переговоров

— Чек-лист приёмов модели «АЗП» и 4 стратегий ведения переговоров

— Карточки с рабочими кейсами для практикума обоих дней

— Сертификат участника по итогам курса