ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Тренинг по переговорному процессу

Корпоративный мастер-класс · 4 часа

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

После мастер-класса 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

04 ФОРМАТ

— Продолжительность: 4 часа (240 минут), один перерыв
— Формат: очно, на площадке заказчика / онлайн в Zoom
— Оптимальная численность группы: до 100 человек

05 ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
0:00–0:15 (15 мин)	**Открытие**	Знакомство, контракт группы, постановка целей на мастер-класс
0:15–0:55 (40 мин)	**3 закона коммуникации**	Закон цели, закон знания, закон глухого на аукционе — что нельзя нарушать в переговорах
0:55–1:35 (40 мин)	**Классификация переговоров и 6 этапов**	Мягкие / жёсткие / рациональные переговоры. Этапы: подготовка – прояснение – предложения – торг – решения – фиксация
1:35–1:50 (15 мин)	**Перерыв**	—
1:50–2:30 (40 мин)	**Турецкая система подготовки**	Параметры внутренней и внешней подготовки к переговорам

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
2:30–3:05 (35 мин)	**Принципы ведения переговоров**	Цель, союзы и партнёры, формирование картины мира, управление эмоциями
3:05–3:45 (40 мин)	**Практикум**	Подготовка и проведение переговоров в мини-группах на кейсах
3:45–4:00 (15 мин)	**Завершение**	Итоги, ответы на вопросы, обратная связь участников

06 МАТЕРИАЛЫ УЧАСТНИКОВ

— Рабочий конспект этапов и принципов переговоров

— Чек-лист турецкой системы подготовки

— Карточки с кейсами для практикума