



Russia



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА УСПЕШНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И УБЕДИТЕЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

Место проведения:	г.Москва
Продолжительность:	2 дня: теория и практика (16 ак.часов)
Формы обучения:	Минилекция, рабочие задания, работа в малых группах, переговорные кейсы, обмен опытом, обратная связь, перенос в рабочую ситуацию
Завершение курса:	Сертификат
Требования к участникам:	Без предварительных знаний
Стоимость на 1 участника:	18 880,00 руб. (16 000,00 руб. + 18% НДС) В калькуляцию включены стоимость обучения, раздаточного материала, обеды и кофе-паузы.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА: расширить свой переговорный репертуар для конкретного применения выигрышных тактик в своем рабочем «поле».

Польза от тренинга:

- Вы узнаете новые техники аргументации и переговоров;
- Вы научитесь успешно и целенаправленно их применять;
- Вы проанализируете свой собственный стиль в переговорах;
- Вы подберете оптимальную стратегию для себя;
- Вы сможете представлять свои интересы и убедительно и четко;
- Вы сможете находить решение в трудных переговорных ситуациях;
- Успешно управлять ситуациями, достигая своей цели;
- Вы освоите техники работы с возражениями, сопротивлениями, барьерами;
- Вы узнаете альтернативные способы действия.

ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА: тренинг для руководителей и сотрудников всех отделов и направлений, которые хотят усилить свою способность аргументировать и проводить переговоры с обоюдным выигрышем.

ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

Искусство успешной аргументации:

- Целенаправленная аргументация: убедительная диалектика через обязательную структуру аргументации
- Модели и техники аргументации
- Применение ситуативной риторики и
- Языка тела

Ведение и стиль переговоров:

- Планирование и подготовка к переговорам
- Цели переговоров
- Фазы и принципы переговоров
- Очерчивание рамок компромисса. НАОС
- Как использовать Гарвардскую модель?

Верная оценка себя и партнера по переговорам

- Обмен перспективами: цели и интересы партнера по переговорам
- Как использовать язык тела в переговорах
- Сильные и слабые стороны переговорных типов



Russia



- Способы взаимодействия с разными переговорными типам
- Индивидуальный анализ, определение собственного стиля в переговорах и индивидуальной стратегии

Правильная переговорная тактика

- Лучшие переговорные тактики и их область применений
- Как убедительно приводить аргументы
- Техники задавания вопросов: вести с помощью вопросов
- Успешно справляться с возражениями
- Альтернативный выход
- Как выиграть ценовые переговоры: Сценарий для ценовых переговоров
- Как защититься от манипуляций
- Как разоблачить блеф
- Что делать, если на вас давят?
- Гарантия результатов переговоров

Обзор основных тактик

- Тактика "тихой сапы"
- Хороший полицейский - плохой полицейский
- Техника Walkout
- Тактика «Салями»
- Техника СПР - Аргументации
- Тактика взаимности
- Тактика последовательности
- Тактика соответствия
- Техника авторитета
- Тактика дефицита
- Тактика нападения
- Отравление колодца