

Количество участников:

Продолжительность:

Место проведения:

Формат: тренинг, фасилитация, business case

Соотношение теории и практики: 70%/30%

Методы проведения: интерактив, фасилитация, ингибция, практические кейсы, упражнения, игротехника

Документ об окончании: Удостоверение государственного образца

Постподдержка на 3 месяца: бесплатно

Анонс целей, задач и результатов тренинга «Эффективные переговоры»

Цель:

В результате тренинга участники:

Программа тренинга «Эффективные переговоры»

Блок 1. Что такое переговоры, когда и зачем они возникают.

Почему стороны нуждаются в переговорах и почему они им необходимы.

Когда в переговорах заинтересованы все стороны или как сформировать интерес к переговорам?

Блок 2. Типология клиентов и их доминирующие жизненные стратегии.

2.1. Понятие «трудные клиенты» и кто это на самом деле.

2.2. Выбор тактики взаимодействия с различными типами клиентов. Как заговорить на языке клиента.

2.3. Модель PSIHEA

2.4. Типология DISC

Блок 3. Переговоры.

3.1. Структура переговоров и их этапы.

3.2. Подготовка переговоров: содержание подготовки и решаемые задачи.

3.3. Формирование пространства переговоров.

3.4. Позиция в переговорах и ее правильный выбор.

3.5. Ключевые принципы ведения переговоров.

Блок 4. Практика переговоров.

- Практический кейс: «Бланк предстоящих переговоров». Мини-дискуссия по итогам выполнения кейса.
- Понятие «сложных переговоров» или из чего складываются переговоры, требующие дополнительных действий.
- Ролевая игра в мини-группах: «Соглашение сторон». Обсуждение результатов ролевой игры и формирование выводов по ее итогам.
- Практический кейс: «Победа во втором раунде».