

## Ведение переговоров

**Код:** SS-027

**Длительность:** 16 ч.

### Описание:

Успех в любой сфере жизни (деловой, общественной или личной) сегодня все больше зависит от умения вести переговоры и добиваться конструктивных решений. Этот курс независимо от Ваших знаний и опыта в данной сфере поможет приобрести навыки ведения переговоров, даст ответы на вопросы, как создать атмосферу взаимопонимания с коллегами и заказчиками, как эффективно разрешить конфликты и проблемы, как выходить из сложных ситуаций.

По окончании курса участники смогут:

- определить и усовершенствовать свой стиль ведения переговоров;
- эффективно готовиться и планировать свои переговоры;
- создавать доверие и взаимопонимание в процессе переговоров;
- овладеть методиками убеждения;
- работать с «трудными» людьми, преодолевая возражения;
- воспринимать невербальную реакцию собеседника и действовать в соответствии с ней;
- использовать различные стратегии ведения переговоров;
- вести переговоры в сложных условиях.

### Цели:

- Сформировать навыки эффективной подготовки к переговорам: постановка целей, проработка аргументов, умение выбирать стратегию и тактику переговоров, наиболее подходящую в той или иной ситуации.
- Потренировать навыки, необходимые для эффективного ведения переговоров.
- Обучиться навыкам противостояния некоторым уловкам, давлению, манипулированию со стороны оппонента, вести переговоры со статусными оппонентами / должностными лицами.
- Повысить уровень своей уверенности, значимости и компетентности как переговорщика.
- Систематизировать имеющийся ранее опыт в ведении переговоров, а также осознать свои сильные стороны в ведении переговоров, а также стороны, нуждающиеся в развитии.

### Разбираемые темы:

- Основные принципы эффективных переговоров. Основные стратегии и подходы к ведению переговоров.
- Подготовка к переговорам: информационная, тактическая, психологическая.
- Ведение переговоров: выстраивание атмосферы доверия, прояснение позиций сторон, работа с возражениями оппонента, отстаивание и аргументация своей позиции в споре, противостояние манипуляциям и давлению.
- Завершающий этап переговоров и ориентация на долгосрочное сотрудничество.

**Целевая аудитория:**

Руководители и сотрудники организации, которые хотят усилить свои позиции во время переговоров.