

Мастерство переговоров

Код: SS-012

Длительность: 16 ч.

Описание:

Умение проводить переговоры является одним из важнейших бизнес-навыков современного руководителя. В качестве партнеров по переговорам могут выступать сотрудники, поставщики, заказчики, руководители. После тренинга деловые переговоры больше не будут для вас проблемой и станут тем, чем должны быть – эффективным инструментом для отстаивания ваших интересов в бизнесе и построения партнерских отношений.

Вы узнаете:

- Как находить рычаги воздействия на партнера и противостоять его давлению?
- Как избежать конфликта и удовлетворить потребности всех участников переговорного процесса?
- Как участвовать в переговорах, когда у противоположной стороны существенно больше ресурсов?

Тренинг деловых переговоров поможет вам достичь взаимопонимания с партнером по переговорам, избежать манипуляций с его стороны и прийти к выгодным соглашениям, сохранив партнерский характер отношений. Даже если ваши ресурсы ограничены, вы научитесь использовать их с максимальной эффективностью для достижения наилучших результатов на переговорах.

Цели:

- сможете выработать системный, стратегический подход к подготовке и проведению сложных переговоров;
- будете уметь применять техники воздействия на партнера по переговорам;
- сможете применить техники реагирования на неконструктивное поведение (агрессию, манипуляции) партнера в переговорах;
- будете уметь управлять собственными эмоциями в ходе переговоров;
- научитесь встраивать переговоры в общую стратегию отношений;
- будете достигать взаимовыгодных соглашений.

Разбираемые темы:

1. Понятие переговоров и переговорных стилей:

- Что такое переговоры и чем они отличаются от других видов коммуникации?
- Какие основные стратегии ведения переговоров бывают и к каким результатам

они приводят?

2. Подготовка к переговорам:

- Сбор и анализ информации. Определение цели и альтернативных вариантов действий. BATNA, WAP, ZOPA.
- Формирование своей переговорной позиции, прогноз возможных позиций второй стороны.
- Территория и условия проведения успешных переговоров.

3. Обсуждение позиций:

- Обсуждение процедуры переговоров и согласование основных правил и понятий.
- Раскрытие своей позиции и прощупывание позиции второй стороны.
- Прояснение позиции второй стороны и границ возможных торгов.
- Формулирование выгодного предложения и убеждение в нем.

4. Поиск совместного решения:

- Техника выдвижения контрпредложения. Ответ на предложение. Техника уступок.
- Обсуждение условий сотрудничества, торги.
- Работа с возражениями в переговорах, техники убеждения.
- Особенности проведения переговоров по телефону и в переписке.

5. Противостояние манипуляциям и управление эмоциями в переговорах.

- Виды манипуляций, которыми чаще всего пользуются переговорщики.
 - Способы противостояния манипуляциям и давлению, треугольник Карпмана.
 - Контроль и управление своими эмоциями и эмоциями второй стороны
- Завершение переговоров.

Целевая аудитория:

Руководители всех уровней, а также специалисты, проводящие переговоры.