ПРОГРАММА КУРСА

**Тема 1. Теоретические основы техники ведения переговоров**

* 1. Изучение различий между продажей и переговорами:
* Определение продажи
* Определение переговоров
* Демонстрация видеофрагментов
  1. Изучение позиций и интересов в процессе переговоров
  2. Изучение стратегии переговоров (Win-Win классификация гарвардского переговорного проекта и концепция поведения в конфликтах Томаса — Килмена)
  3. Групповая дискуссия с участниками, определение типичных для их сферы деятельности сложностей, в проведении переговоров
  4. Изучение алгоритма управления процессом переговоров

**Тема 2. Подготовка к проведению сложных переговоров**

* 1. Групповая дискуссия: последовательность подготовки к переговорам
  2. Изучение процесса «Проектирования сделки»
  3. Изучение процесса «Компоновки условий». Индивидуальное задание.
  4. Подготовка вопросов по позициям, интересам и приоритетам. Индивидуальное задание
  5. Изучение тактики работы с возражениями в переговорах.
  6. Моделирование вариантов обмена уступками. Индивидуальное задание
  7. Проведение ролевой игры для отработки навыков «Проектирования сделки»
  8. Групповая дискуссия – совместное обсуждение результатов игры, обратная связь участникам

**Тема 3. Управление процессом переговоров**

* 1. Изучение способов настройки атмосферы переговоров
  2. Изучение способов прояснения позиций, интересов и приоритетов оппонента
  3. Изучение способов выдвижения предложения в переговорах
  4. Теоретические основы торга в переговорах:
* Определение торга в переговорах
* Изучение «Арены торга»
  1. Изучение основных приёмов торга в переговорах:
* «Если вы… тогда мы…»
* «Постепенные уступки»
* «Предположим..»
  1. Проведение ролевой игры для отработки навыков управления процессом переговоров
  2. Групповая дискуссия – совместное обсуждение результатов игры, обратная связь участникам

**Тема 4. Техники развития переговорной силы через захват власти**

* 1. Групповая дискуссия «Способы развития переговорной силы»
  2. Определение власти в переговорах
* Эмоциональная власть
* Экспертная власть
* Процессная власть
  1. Анализ видеофрагментов «Захват власти в переговорах»
  2. Проведение ролевой игры, отработка приемов захвата власти в переговорах
  3. Групповая дискуссия – совместное обсуждение результатов игры, обратная связь участникам

**Тема 5. Техники противодействия манипуляции в коммерческих переговорах**

* 1. Групповая дискуссия «Применение манипуляций в коммерческих переговорах» при совершении крупных продаж
  2. Изучение основных типов манипуляций при проведении деловых переговоров:
* Эмоциональное подавление
* Манипуляция доверием
* Манипуляция обстоятельствами
* Манипулятивная подача информации
  1. Анализ видеофрагментов «Манипуляции в деловых переговорах»
  2. Проведение ролевой игры, отработка приемов манипуляций и техники противодействия
  3. Групповая дискуссия – совместное обсуждение результатов игры, обратная связь участникам