

# ПЕРЕГОВОРЫ НА 100%

## Для кого:

Тренинг предназначен для менеджеров высшего \ среднего и линейного звена с опытом ведения переговоров, чей род деятельности предполагает коммуникации (переговоры), с целью достижения определенных договоренностей, отстаиванию собственных интересов и целей без нарушения личностной целостности и создания долгосрочных партнерских отношений.

**Продолжительность:** 16 часов (2 дня по 8 часов)

<b>Введение в тему</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Знакомство участников и тренера</li><li>• Продажи и переговоры. Что общего и в чем отличия?</li><li>• «Список покупок» - что Клиенты хотят получить в процессе переговоров.</li><li>• Что мешает договориться в процессе переговоров? Когда возникают конфликтные ситуации в переговорах? Что общего между переговорами и решением конфликтной ситуации?</li><li>• Принципы выстраивания диалога. Отличие диалога от двух монологов</li></ul>
<b>Создание атмосферы взаимного доверия в процессе переговоров</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Различие между мотивом человека и его целью в процессе переговоров.</li><li>• Распространенные причины ухода от своей цели.</li><li>• Самый простой (и вряд ли эффективный) настрой на переговоры: «ИЛИ-ИЛИ». Сложный, но эффективный путь формирования цели диалога – «И-И»</li><li>• Что разрушает личную безопасность в процессе общения? Уход в «молчание» или «агрессию» при нарушении личностной безопасности.</li><li>• Восстановление безопасности. Технология «противопоставление»</li><li>• Формирование общей цели в сложных переговорах</li></ul>
<b>Гибкость в переговорах. Считывание, реагирование и подстройка под стиль коммуникации клиента</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Применение трансакционного анализа в коммуникациях. Основные стили коммуникации оппонентов. Считывание стиля коммуникации.</li><li>• Реагирование, подстройка и корректировка стиля коммуникации оппонента.</li><li>• Технология «разговорить» собеседника в процессе диалога.</li><li>• Слои картины мира в переговорах. Коммуникации идут не только про деньги и условия контрактов. Что еще важно понимать?</li></ul>
<b>Завершение программы</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Составление планов изменений в деятельности</li><li>• Ответы на вопросы и подведение итогов</li></ul>

## Результат:

- Участники знают разницу между продажами и переговорами и понимают инструменты, которые необходимо использовать в переговорах
- Участники понимают, как готовиться к переговорам и на что обращать внимание в процессе
- Участники осознают свои сильные стороны в переговорах и понимают свои зоны роста
- Участники понимают, как люди принимают решение в переговорах и могут на это влиять, для достижения лучшего результата
- Участники умеют разделять требования оппонентов от их целей и личных мотивов и умеют это использовать для достижения своих целей в переговорах
- Участники умеют создавать конструктивную и безопасную атмосферу в переговорах
- Участники смогут повысить свою эффективность, за счет отработанных техник ведения переговоров
- Участники развили поведенческую гибкость и меньше используют «стандартные» скрипты в процессе переговоров
- Участники умеют считывать стиль коммуникации оппонента и подстраиваются под него
- Участники умеют работать с претензиями и нарушениями договоренностей

\*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.