

ПЕРЕГОВОРЫ. ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ

Цели

- Освоить технику EDP-анализа для повышения эффективности Переговоров
- Закрепить навыки ведения Переговоров
- Научить управлению Переговорным процессом
- Развить поведенческую гибкость и отучить от «стандартных» скриптов в процессе переговоров
- Отработать приёмы работы в сложных ситуациях в процессе Переговоров

Для кого

- для сотрудников уже знакомых с базовыми навыками переговоров

Продолжительность: 2 дня по 8 часов (16 часов)

Подготовка – основа успеха!	<ul style="list-style-type: none"> • Поиск и определение «поля переговоров»/ EDP-анализ • Работа с переменными для торгов. Обмен уступками • Составление «списка покупок» оппонента • Сложный, но эффективный путь формирования цели переговоров – «И-И» вместо классического «ИЛИ-ИЛИ»
Диалог в переговорах	<ul style="list-style-type: none"> • Матрица влияния на оппонента • «Свой»-«Чужой». Как стать «Своим» для оппонента • Что мешает договориться в процессе переговоров? • Принципы диалога и его отличие от двух монологов • Что разрушает личную безопасность в процессе общения? • Две крайности выхода из диалога и их последствия: <ul style="list-style-type: none"> – Агрессия (излишнее давление) – Молчание (молчаливая уступка) • Тестирование «Моё типичное поведение в переговорах»
Умение управлять переговорами	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование общей цели в сложных переговорах: <ul style="list-style-type: none"> – Решитесь отыскать общую цель – Установите цель исходя из стратегии – Создайте общую цель – Обсудите новые стратегии • Что делать, если вас неправильно поняли? Технология «противопоставление»
Достижение своей цели в переговорах	<ul style="list-style-type: none"> • Различие между мотивом человека и его целью в процессе переговоров • Распространённые причины ухода от цели • Понимание мотивов оппонентов в процессе переговоров
Гибкость в переговорах	<ul style="list-style-type: none"> • Основные стили коммуникации оппонентов. Считывание стиля коммуникации • Реагирование, подстройка и корректировка стиля коммуникации оппонента • Технология «разговорить» собеседника в процессе переговоров • Работа с претензиями оппонента
Переговоры на сложные темы	<ul style="list-style-type: none"> • Взаимодействие с оппонентом в случае неоднократного нарушения договорённостей • Модель диалога на щепетильные темы (сокрытие информации, ложная информация...)

В результате участники

- Участники понимают, как люди принимают решение в переговорах и могут на это влиять, для достижения лучшего результата
- 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