

## Навыки переговоров. Часть 1



Онлайн. 3 сессии по 3 часа



Очно. 2 дня

Цель курса «Навыки переговоров. Часть 1» – это переход от неосознанного ведения переговоров к формированию навыка управления переговорным процессом, что позволяет проводить переговоры на высоком профессиональном уровне и достигать запланированных измеримых бизнес-результатов.

### Что вы получите

- Понимание переговорного процесса по-новому.
- Приемы грамотного целеполагания до начала переговоров и фокусировки на цель во время переговоров.
- Инструменты системной подготовки к переговорам.
- Альтернативная модель ведения переговоров (BATNA).
- Умение грамотно торговаться, используя международные методики, алгоритм позиционного торга и поле вариантов.
- Приемы самоконтроля и управления атмосферой переговоров.

### Программа

#### 1 «Введение в тему «Переговоры»»

- Дискуссия с участниками о том, что можно и нельзя делать на переговорах, создание набора правильных действий переговорщика.
- Парадигма переговорного процесса.
- Учебные переговоры «Феникс-Вульгарис».
- Айсберг конфликтов в переговорах.
- Определение переговорного процесса.

#### 2 «Подготовка к переговорам»

- Теоретический блок: 7 шагов подготовки к переговорам.
- Самостоятельная подготовка участников в группах с добавлением теории и дополнительными заданиями от тренера.
- Учебные переговоры «Морган-Кетлер».

#### 3 «Ведение переговоров»

- Теоретический блок: 5 шагов переговорного процесса.
- Видеопросмотр переговоров «Морган — Кетлер», детальный анализ качества подготовки, обсуждение шагов и принципов ведения переговоров.
- Создание карты реального переговорного процесса участников тренинга.

#### 4 «Позиционный торг»

- Оценка навыков торга участников, определение зон развития.
- Упражнение «Торг в переговорном процессе».
- Теоретический блок: алгоритм позиционного торга.

#### 5 Финальные переговоры (Дипломная работа)

- Подготовка к групповым переговорам с распределением ролей в переговорной команде.
- Групповые переговоры «Альфа-Бета».
- Обсуждение результатов, подведение итогов тренинга.