



Тренинг «Эффективные переговоры»

Формат: онлайн или очно

Длительность: 16 академ. часов

По результатам тренинга его участники смогут:

- понимать фазы ведения переговоров и научиться ими управлять.
- сформировать гибкость в общении с разными клиентами, в разных ситуациях, в разных позициях на переговорах.
- эффективно использовать различные переговорные стратегии.
- выявлять манипуляции в переговорах.
- развить навыки, необходимые на этапе противостояния манипуляциям.

Программа тренинга

7 фаз переговоров:

- Подготовка
- Установление контакта
- Позиционирование
- Тупик
- Выход из тупика
- Завершение и анализ результатов

5 стратегий переговорщика:

- Уход
- Адаптация
- Борьба
- Сотрудничество
- Компромисс

Позиции в переговорах:

- Трудные ситуации в переговорах
- Выход на позицию общения «на равных».

Подготовка к переговорам, алгоритм подготовки

- Составление общей картины на рынке
- Анализ конкурентов
- Усиление сильных и нивелирование слабых сторон
- Подготовка цифр и аргументов



Тренинг «Эффективные переговоры»

Программа тренинга

Процесс "настройки" на клиента и на переговоры

- Определение типа клиента, его позиции и условий

5 переговорных дилемм (по У. Мастенбруку):

- достижение значительных результатов
- воздействие на баланс сил
- содействие конструктивной атмосфере
- достижение процедурной гибкости
- независимость при принятии решения

Манипуляция

- Типы манипуляций
- Методы противодействия манипуляциям

[Зарегистрироваться](#)

Данное предложение не является офертой в соответствии со статьей 435 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Данный документ не налагает каких-либо обязательств на адресата или на владельца предложения до завершения процедур по оценке рисков и угроз независимости и подписания договора, имеющего юридическую силу. Для подписания договора, имеющего юридическую силу, стороны должны провести дополнительные переговоры.