

Эффективное ведение переговоров

Цель: сформировать у участников практические навыки эффективного ведения переговоров и успешного достижения поставленных целей.

В программе:

Этапы переговоров.

Подготовка к переговорам: поиск и обработка информации, пространственная организация, постановка целей и разработка путей их реализации. Таблица У.Линкольна.

Эмоции и эмоциональная компетентность в переговорах.

Установление контакта и доверительной атмосферы на переговорах.

Основные стратегии ведения переговоров: уход, приспособление, компромисс, соперничество, сотрудничество. Преимущества и недостатки каждой стратегии. Понятие максимального общего выигрыша.

Конфликты в переговорах. Позиции и интересы.

Последовательность выдвижения Ваших предложений на переговорах.

Манипуляции и способы противодействия им. Наиболее распространенные манипуляции в переговорах.

Жесткие переговоры. Ассертивное поведение. Поведение в сложных и конфликтных ситуациях. Техники снятия эмоционального напряжения.

Завершение обсуждения и фиксация договоренностей.

По окончании тренинга участники:

Смогут четко определять интересы фирмы и формулировать цели переговоров.

Овладеют базовыми навыками эмоциональной компетентности.

Узнают, как проводить тщательную подготовку переговоров.

Наработают навыки активного использования средств вербальной и невербальной коммуникации для создания гармоничной атмосферы переговоров.

Научатся прогнозировать возможные вопросы и возражения и работать с ними.

Каждый участник получает комплект раздаточных материалов и сертификат участника тренинга.