

Искусство переговоров. Путь к стратегической победе.

Продолжительность курса 2 дня.

Предметом переговоров может служить все, что составляет какую-либо человеческую потребность. Успех в любой области жизни – деловой, общественной или частной в большой степени зависит от умения вести переговоры и добиваться конструктивных решений.

Мы ведем переговоры с утра до вечера, причем не только на работе, но и в других ситуациях – это переговоры с нашими начальниками или коллегами, с продавцами, покупателями заказчиками, с супругой, детьми, родственниками и т.д.. Переговоры – это любой процесс общения с кем-либо, при котором мы пытаемся получить от своего собеседника одобрение, согласие или же добиться от него конкретных действий. В данном курсе слово «переговоры» прежде всего воспринимается как термин, относящийся к сфере бизнеса. Однако все навыки могут быть использованы и в других жизненных ситуациях. Переговоры здесь рассматриваются как стратегический путь к взаимовыгодному и долгосрочному сотрудничеству.

Для кого предназначен курс:

Курс будет интересен для сотрудников ведущих переговоры с клиентами, руководителям разного уровня, сотрудникам службы закупок, персонала, маркетинга и т.д.

Чему будут учиться участники:

- **Как разбить процесс переговоров на этапы**
- **Как готовиться к переговорам**
- **Как определить пространство переговоров**
- **Как определить позиции переговоров**
- **Как и какие стратегии использовать**
- **Как и какие методы применять**
- **Как использовать процессы эффективного общения**
- **Как правильно торговаться**
- **Как определять и нейтрализовать уловки и «грязные тактики»**

Программа курса:

1. Определение переговоров :

- что такое переговоры
- отличие переговоров от продаж
- когда вступать в переговоры
- этапы переговоров

2. Подготовка к переговорам :

- информационная подготовка

- психологическая подготовка
- тактическая подготовка
- определение ключевых позиций
- пространство переговоров
- альтернативы соглашению

3. Стратегии переговоров :

- 4 стратегии переговоров
- эффективные стратегии
- методы ведения переговоров

4. Общение на переговорах :

- каналы восприятия информации
- механизмы восприятия

- факторы, влияющие на поведения человека

- ключевые области общения

- особенности восприятия

5. Техника переговоров :

- торг, инструменты торга

- список покупок

- переменные для торга, матрица ценности

- принципы торга

- соглашение

6. Уловки и «грязные тактики» :

- классификация

- обман

- психологическое давление

- позиционное давление

- методы нейтрализации

7. Аудит переговоров

Внимание! Программа курса является предварительной и адаптируется под конкретные потребности заказчика.