COMMUNICATION
SKILLS

О ПРОГРАММЕ

БЭТЛ-ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД»

Продолжительность – 2 дня

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ

Умение вести переговоры как с внешними контрагентами, так и внутри компании - жизненно важный навык любого руководителя. Именно поэтому он нуждается в постоянной тренировке. Также важно в переговорах руководствоваться не только опытом и применять отдельные удачные приёмы, а опираться на чёткую методологию.

Конечно, для развития навыка, обучающее мероприятие должно включать в себя много практики. Однако, не менее важным является наличие большого количества обратной связи, которая как раз и помогает интенсивно совершенствоваться в процессе выполнения упражнений.

КОНЦЕПЦИЯ

Для решения этих задач мы предлагаем специальный формат БЭТЛ-ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД», в ходе которого участники проводят переговорные практикумы и поединки, получают обратную связь друг от друга, тренера и коуча.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В результате, каждый участник получает четкую методологию ведения различных типов переговоров, отрабатывает на практике необходимые переговорные прием, а, самое главное, совершенствует свой индивидуальный стиль.

COMMUNICATION SKILLS

ПРОГРАММА

БЭТЛ-ТРЕНИНГ «ПЕРЕГОВОРЫ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД»

Продолжительность – 2 дня

ПЕРЕГОВОРЫ КАК КОММУНИКАТИВНЫЙ ПРОЦЕСС:

- Сущность переговоров
- Виды переговоров
- Типичные переговорные кейсы и поведение переговорщиков
- Диагностический практикум «Я как переговорщик»
- Рефлексия, постановка индивидуальных целей развития

ПОЗИЦИОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ:

- Подготовка к позиционным переговорам
- Этапы позиционных переговоров
- Техника торга с помощью «ключевого слова переговорщика»
- Практикум «Позиционные переговоры»
- Рефлексия

ПЕРЕГОВОРЫ ПОД ДАВЛЕНИЕМ:

- Причины давления в переговорах
- Виды переговорных манипуляций и их распознавание
- Решение о выборе тактики противодействия
- Приемы активной и пассивной тактики противодействия манипуляциям
- Практикум «Переговоры под давлением»
- Рефлексия

ПАРТНЕРСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ:

- Сущность партнерских переговоров
- Формат и этапы партнерских переговоров
- Приемы создания атмосферы доверия
- Практикум «Партнерские переговоры»
- Рефлексия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СТИЛЯ ПЕРЕГОВОРЩИКА:

- Переговорный турнир
- Рефлексия
- Практикум «Моя самая сложная переговорная ситуация»
- Рефлексия

НАШИ КОНТАКТЫ

МАРИЯ АРТЕМОВА

Бизнес-Ассистент,

АО «ТТ-Территория Тренинга»

e-mail: amv@trainingzone.ru

тел. +7 (495) 123-33-89

Моб. +7 (968) 047-15-15

РАДЫ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

Благодарим за интерес, проявленный к нашей компании!