

АГЕНТСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

119334, Москва, улица Бардина,
дом 4, корп.3, офис 414
8-916-114-24-78
8-903-770-41-31

Программа тренинга «Деловые переговоры: как добиться успеха»

Продолжительность: 2 дня

1 день

Содержание	Цель
<p>Введение.</p> <ul style="list-style-type: none">Знакомство участников и тренера.Тема и цели тренинга.Место переговоров в процессе делового общения.Определение переговоров. Отличие переговоров от продажи.Различные подходы к переговорному процессу. <p>Сущность переговоров.</p> <ul style="list-style-type: none">Область допустимого: «желаемое» - «предел».Область торга.Тупик.Основное правило переговоров.	<p>«Разогрев».</p> <p>Формирование ожиданий участников.</p> <p>Формирование единого понятийного поля.</p> <p>Кейс «Споры о цене».</p> <p>Фрагмент учебного фильма.</p>
<p>Пять ступеней эффективных переговоров.</p> <p>Подготовка.</p> <ul style="list-style-type: none">Модели поведения переговорщика. Эффективная модель поведения переговорщика.Стили переговорщиков.Определение целей и НАОС.Прогнозирование потребностей партнеров по переговорам.Формализация собственного «выигрышного» поля.	<p>Формирование представления о разных стилях ведения переговоров.</p> <p>Выявление типичных ошибок при проведении подготовки к переговорам.</p> <p>Формирование навыка подготовки к переговорам.</p> <p>Фрагмент учебного фильма.</p>
<p>Установление контакта и создание обстановки доверия на переговорах.</p> <ul style="list-style-type: none">Матрица доверия.Инструменты и техники «вхождения» в доверие.Принцип «выиграл – выиграл» как идеологическая основа долгосрочных партнерских взаимоотношений.	<p>Формирование навыка безопасной доверительной обстановки в переговорном процессе. Игра «Плоды Агли».</p> <p>Работа в минигруппах.</p>

<p>Обсуждение.</p> <p>Эффективная межличностная коммуникация: «Что можно и Чего нельзя» делать в процессе диалога.</p> <p>Передача и прием сигналов. Основные элементы активного слушания.</p> <p>«Хитрости» другой стороны. Диагностика манипулятивного поведения оппонентов по переговорам и контрманипулятивные приемы.</p> <p>Приемы «деликатный нажим» и «риторическая защита».</p>	<p>Формирование навыка проведения «обсуждения».</p> <p>Фрагмент учебного фильма.</p>
--	--

2-й день

Содержание	Цель
<p>Предложения-контрпредложения.</p> <p>Факты и предположения.</p> <p>Формирование переговорного «информационного пространства».</p> <p>Обусловленность предложений и обсуждение объективных критериев при проведении переговоров..</p>	<p>Формирование навыка приема и выдвижения предложений. Кейс «Подержанный автомобиль».</p>
<p>Торг.</p> <p>Жесткость и мягкость при проведении торга.</p> <p>«Золотое» правило переговоров.</p>	<p>Формирование навыка ведения торга.</p>
<p>Практическая переговорная сессия.</p> <p>Подведение итогов.</p>	<p>Формирование навыка проведения переговоров на основе реальной практики.</p>
<p>Особенности разных переговоров.</p> <p>Особые случаи.</p> <p>Особенности ведения переговоров в команде и в одиночку.</p> <p>Особенности ведения переговоров на своей и на чужой территории.</p> <p>Контрольная по переговорам (факультативно).</p>	<p>Закрепление полученных знаний и навыков. Фрагмент учебного фильма.</p>
<p>Подведение итогов тренинга</p>	<p>Ответы на вопросы</p>

Ведущий тренинга: бизнес-тренер, консультант Николай Капырин»

Опыт проведения тренингов: 14 лет

Опыт руководства: 18 лет

Краткий профиль:

Опыт работы в бизнесе: управление, продажи

4 международных сертификата на проведение обучающих и консалтинговых программ

Проведение программ обучения для менеджмента всех уровней компаний-клиентов

Более 60 компаний клиентов, в том числе 7 компаний с программами обучения более 3 лет