

СПЕЦИФИКАЦИЯ ТРЕНИНГА:

Аудитория: опытные специалисты по продажам.

Продолжительность: 2-3 дня.

Размер группы: 6-12 человек.

Формат: Чтение, видео модели, видео упражнения, обсуждения в группе, упражнения на взаимосвязь, игра по собственному сценарию.

Проведение: Сертифицированный тренер Advance AG

СТРАТЕГИИ СЛОЖНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Interpersonal Negotiation Strategies™

Иногда переговоры заходят в тупик и конструктивный диалог превращается в поединок сторон. Опытный переговорщик – хороший психолог, который умеет работать с манипуляциями и непродуктивным поведением, возвращая переговоры в конструктивное русло. Тренинг обучит ваших сотрудников эффективным техникам ведения жестких переговоров.

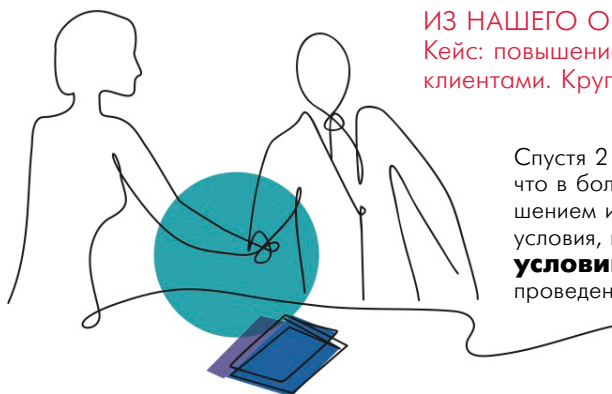
Опытные переговорщики должны владеть различными стратегиями проведения переговоров: от подхода сотрудничества до жестких переговоров. В их арсенале должны быть навыки построения психологического портрета оппонента и техники преодоления «тупиковых» ситуаций. Тренинг «Стратегии сложных переговоров» предназначен для опытных переговорщиков.

ЧЕМУ НАУЧАТСЯ УЧАСТНИКИ?

- распознавать манипулятивное поведение;
- грамотно реагировать на коммуникационные и психологические техники ведения переговоров;
- эффективно переводить непродуктивные переговоры в конструктивное русло;
- преодолевать различные типы манипуляций и непродуктивного поведения.

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Развить навыки, которые позволят продавцам достигать выигрыша в жестких переговорах через умение распознавать и преодолевать манипуляции и другие тактики непродуктивного поведения.



ИЗ НАШЕГО ОПЫТА.

Кейс: повышение эффективности переговоров с сетевыми клиентами. Крупная торгово-производственная компания.

Спустя 2 месяца после проведения обучения компания-заказчик сообщила, что в большинстве регионов переговоры прошли со значительным улучшением итоговых договоренностей. В среднем по всем регионам итоговые условия, которые удалось выторговать продавцам, были на **11% выше условий, показанных за предыдущий период**. Затраты на проведение программы обучения окупались многократно.

Процесс и принципы переговоров

- Осязаемые и неосязаемые факторы переговоров.
- Пространство переговоров.
- Деловой и личный уровень ведения переговоров.
- Продуктивное и непродуктивное поведение в переговорах.
- Стратегии и тактики проведения переговоров.
- Стили ведения переговоров.

Модуль 1. Непродуктивные переговоры

- Факторы, приводящие к непродуктивному поведению.
- Шкала переговоров.
- Стратегии непродуктивного поведения.
- Стратегии и тактики преодоления непродуктивного поведения.
- Противостояние - бесплодный, изматывающий спор - "поединок".
- Манипулирование (психологические и коммуникативные манипуляции): доминирование, ультиматум, принижение.
- Манипуляции в команде.
- Сознательное использование жестких стратегий.
- Переговоры в слабой позиции.
- Действия в тупиковой ситуации.
- Прекращение переговоров.

Модуль 2: Психология и коммуникация в сложных переговорах

Часть 1. Коммуникация переговоров

- Характеристики эффективного коммуникатора.
- Процесс коммуникации.
- Модель взаимодействия внешнего воздействия и поведения человека.
- Барьеры эффективной коммуникации.
- Коммуникативные манипуляции.
- Обзор принципов и концепций.

Часть 2. Психологические аспекты переговоров

- Психология влияния при переговорах.
- "Три кита влияния": поведение, убеждения, эмоции.
- 7 стратегий эффективных переговорщиков.

”

Переговорами часто называют все, что угодно, но только не то, чем они являются на самом деле. А тем не менее этот процесс описывается конкретными терминами, имеет четкие границы и технологию подготовки и проведения, сложный в процессе и требовательный к профессионализму переговорщиков. Хотите узнать, при каких условиях ваши переговоры могут стать легче, а вы успешнее?