

«Открытое мышление в переговорах»

Результаты тренинга для компании: Повышение эффективности коммуникаций, повышение количества переговоров, в которых достигнуты интересы компании, рост уровня влияния сотрудников, прошедших тренинг.

Результат для участников: Участие в программе позволит провести аудит имеющихся переговорных навыков и определить зоны роста, скорректировать модели поведения в переговорах и сделать их более эффективными, сформировать план дальнейшего развития.

Цели:

Предоставить участникам техники и методики, позволяющие повысить эффективность переговоров.

Научить создавать положительное отношение к себе и своей компании.

С помощью ролевых игр закрепить полученные знания и мотивировать участников на использование их в своей повседневной деятельности.

Формы работы: Интенсивное обучение, основанное на опыте, предусматривающее индивидуальный подход к каждому участнику. Включает мини-лекции, решение практических задач, ролевые и ситуационные игры, дискуссии, просмотр и анализ видеороликов. Каждый участник получает набор методических материалов.

Продолжительность: 16 академических часов (2 тренинг-дня).

Программа тренинга:

1. Вводная часть.

- Виды мышления.
- Актуальность открытого мышления.

Практика: проблематизирующее упражнение

2. Переговорный процесс: подготовка.

- Постановка целей на переговоры.
- Определения крайних условий и границ в переговорах.
- Планирование возможных вариантов уступок и контрпредложений. Дорожная карта переговоров.
- Роли в переговорах. Кто я?

Практика: переговорные кейсы, ситуационная игра.

3. Переговорный процесс: активная фаза.

- Переговорные ситуации. Техники и приёмы воздействия.
- Анализ переговорного процесса.

Практика: переговорные кейсы, командные переговоры, многораундовые переговоры, видеоанализ.

4. Эмоции в переговорном процессе

- Эмоции – это информация. Как ее получить.
- Эмоции – это объект управления. Как можно управлять эмоциональным состоянием.

Практика: осознание эмоций во время переговорного процесса, отработка техник управления эмоциональным состоянием, анализ фото- и видеоматериалов.

5. Жёсткие переговоры. Всегда настолько жёсткие, насколько вы к ним не готовы.

- Прессинг «с порога»: что делать.
- Признаки жестких переговоров.
- Жёстко-переговорный процесс: практикум.