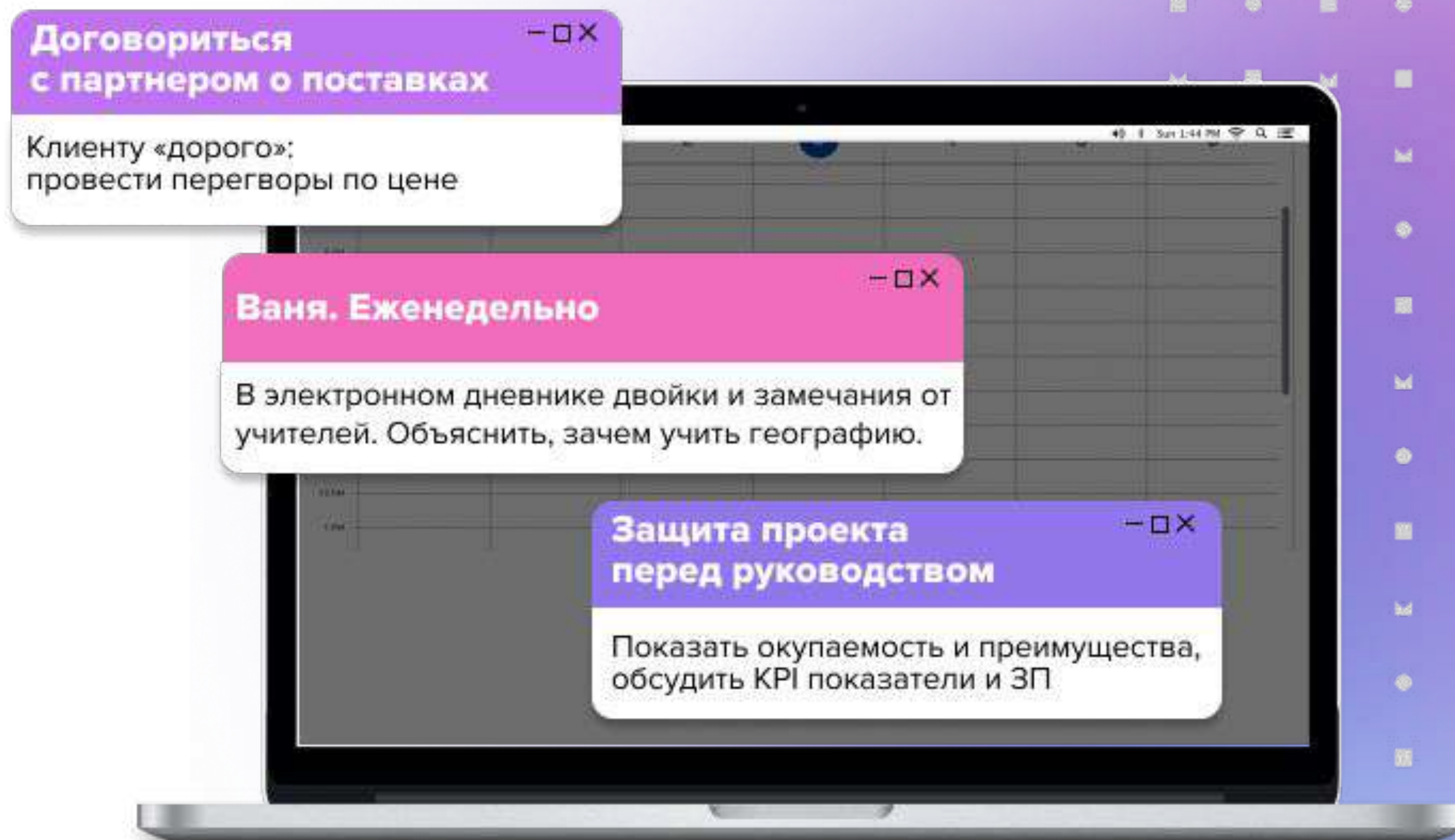




Переговоры нового времени

Курс о том, как достигать своих целей в переговорах, сохраняя хорошие отношения с бизнес-партнерами и коллегами, эффективно коммуницировать и разрешать конфликты и сложные ситуации. Курс научит готовиться к переговорам, проводить их и добиваться соблюдения договоренностей.

11 методов и инструментов для усиления переговорных навыков

4 подробных видеоурока и методички

2 ведущих эксперта-практика

+ удобная единая платформа



Переговоры нового времени

Любой диалог — это в определенном смысле переговоры. Рабочее общение с клиентами, коллегами или начальством станет гораздо более эффективным, если мы подходим к нему не как к стихийному процессу, который складывается сам собой, а как к системе, в которой у каждого есть свои интересы и потребности, и от их удовлетворения зависит исполнение наших собственных задач и планов.

Четкое понимание целей и ресурсов, с которыми мы вступаем в переговоры, последовательная подготовка и осознание своих возможностей, а также арсенал рабочих инструментов и приемов — вот что поможет вам вывести свой навык переговорщика на новый уровень.

Кому подойдет курс?

Курс будет полезен всем, кто так или иначе участвует в переговорах — на работе или в личной жизни. Методики и инструменты особенно пригодятся людям, кто часто коммуницирует с Заказчиками или поставщиками, а также тем, ведет сложные сделки.

Менеджерам по работе с клиентами

Позволит достигать своих целей во взаимодействии с клиентами наиболее экологичным и эффективным образом и научит выстраивать долгосрочные отношения.

Линейным руководителям

Позволит добиваться лучших результатов в переговорах с клиентами, устанавливать более прочные связи во время общения и влиять на исход переговоров.

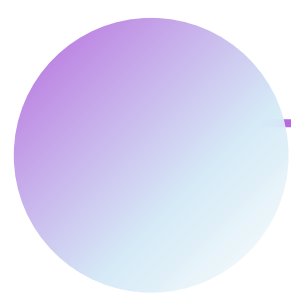
Руководителям middle-уровня

Позволит более эффективно коммуницировать с командой, формировать у сотрудников более ясное понимание задач, которые перед ними ставятся и, как следствие, получать от них лучший результат.

Ожидаемый результат после прохождения курса:

1. Вы научитесь управлять своими эмоциями и не поддаваться на манипуляции в ходе переговоров
2. Поймете, как добиваться глубокого взаимопонимания, которое сможет стать основой для эффективной работы
3. Поймете, как эффективно коммуницировать и разрешать конфликтные ситуации
4. Освоите несколько различных стратегий переговоров и переговорных подходов
5. Научитесь планировать коммуникации, а при необходимости — импровизировать в ходе переговоров
6. Узнаете об основных сложностях в ходе переговоров и получите инструменты для их преодоления
7. Научитесь добиваться своих целей, сохраняя хорошие отношения с партнерами и коллегами
8. Освоите навыки аргументации и научитесь отстаивать свою позицию

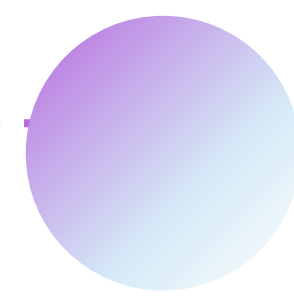
Программа курса:



Урок 1.

Подготовка к переговорам

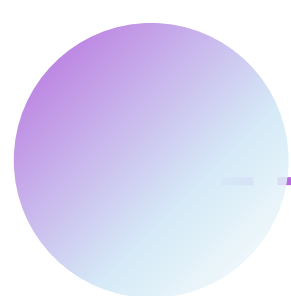
- Какие задачи решает подготовка к переговорам: список вопросов и алгоритм подготовки?
- Позиция в переговорах: концепция BATNA
- Стратегия переговоров и эмоциональная подготовка
- Осваиваем инструмент контрольных вопросов
- Шпаргалка на будущее для формирования переговорной позиции и плана встречи
- Чек-лист для эмоциональной подготовки



Урок 2.

Эволюция подходов, подход Джима Кэмп

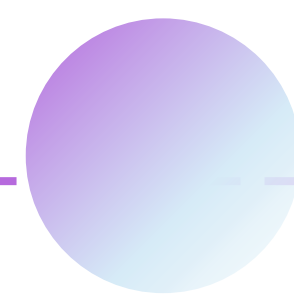
- Эволюция переговорных подходов: позиционные и принципиальные переговоры, подход Джима Кэмп
- Ключевые принципы переговоров по Кэмп
- Основные сложности при переговорах и инструменты Кэмп
- Разбор каждого этапа переговоров с позиции клиента
- Решение сложных ситуаций в ходе переговоров



Урок 4.

Роль эмоций в переговорах

- Как влияют эмоции на разные этапы: от подготовки до завершения сделки?
- Инструменты работы с эмоциями
- Красные точки: каким образом клиент манипулирует нами с их помощью?
- Алгоритм работы в кризисной ситуации



Урок 3.

Управление ходом переговоров

- Выгоды сотрудничества с клиентом
- Как выстроить доверительные отношения с клиентом с первых минут?
- Список удачных фраз для переговоров
- Значение самооценки в переговорах: как работать с самооценкой?
- Концепция открытого мышления и когнитивные искажения информации
- Ключевые моменты переговоров и инструменты реагирования
- Аргументированное отстаивание своей позиции: инструменты составления логических цепочек, пирамида Барбары Минто

Развиваем компетенции в каждом уроке.

Подробная программа:

N°	Название	Цели урока	Основное содержание	Материалы
1	Подготовка к переговорам	Образовательные (знания): - Изучить, что отличает переговоры от других видов коммуникации, какие особенности надо брать во внимание и почему переговоры - это не всегда продажа - Узнать, зачем нужно готовиться к переговорам, хотя все может пойти не по плану. Ключевые факторы, влияющие на успех переговоров - Рассмотреть концепцию BTNA для формирования позиции в переговорах - Познакомиться с вариантами переговорных стратегий и инструментами эмоциональной подготовки к переговорам Развивающие (умения, навыки): Научиться готовиться к переговорам и составлять план.	- Задачи подготовки к переговорам - Алгоритм подготовки - Позиция в переговорах - Стратегия в переговорах - Инструменты эмоциональной подготовки - Инструмент контрольных вопросов	- Видеоурок - Лонгрид - Задание для самостоятельного выполнения - Шпаргалка на будущее для формирования переговорной позиции и плана встречи - Чек-лист для эмоциональной подготовки
2	Эволюция подходов	Образовательные (знания): - Рассмотреть разные подходы к ведению переговоров - Познакомиться с подходом Дж. Кемпа «Сначала скажите “Нет”» - Узнать, как «нужда» влияет на ход и результат переговоров, а также как ее контролировать - Познакомиться с понятием «миссия» и ее отражения в переговорном контексте - Узнать, какие страхи мешают проводить успешные переговоры и как с ними работать - Рассмотреть инструменты подхода Кемпа к ведению переговоров Развивающие (умения, навыки): Научиться видеть индикаторы неэффективного поведения в переговорах и учитывать это в подготовке к следующим переговорам.	- Эволюция подходов - Подход Джима Кемпа - Основные инструменты переговоров по Кемпу - Основные сложности переговоров и решение сложных ситуаций - Переговоры глазами клиента	- Видеоурок - Лонгрид - Задание для самостоятельного выполнения



N°	Название	Цели урока	Основное содержание	Материалы
3	Управление ходом переговоров	Образовательные (знания): - Рассмотреть 4 уровня сопротивления переговорам и инструменты создания доверия - Изучить основные этапы переговоров - Познакомиться с индикаторами неуверенного и агрессивного поведения. Разобрать индикаторы уверенного переговорщика и как повышать самооценку - Узнать, почему мы домысливаем: какие еще психологические ловушки влияют на ход переговоров и как с ними работать - Познакомиться с принципами аргументации своей позиции, пирамиду Б. Минто Развивающие (умения, навыки): - Научиться определять способы повышения самооценки, видеть когнитивные ловушки - Научиться составлять схему аргументации по принципам Минто	- Выстраивание доверительных отношений с клиентом - Ключевые этапы и инструменты переговоров - Самооценка и ее значение в переговорах - Концепция открытого мышления и искажение информации - Аргументированное отстаивание своей позиции	- Видеоурок - Лонгрид - Задание для самостоятельного выполнения
4	Роль эмоций в переговорах	Образовательные (знания): - Узнать, как эмоции влияют на разных этапах переговоров - Познакомиться с моделями эмоционального интеллекта - Изучить техники работы с эмоциональными состояниями в переговорах - Рассмотреть понятие «красных точек» и как избегать манипуляций от оппонента - Изучить алгоритм разрешения конфликта на переговорах Развивающие (умения, навыки): Научиться распознавать манипулятивные паттерны и проработать 1-2 техники работы с эмоциями в переговорах	- Влияние эмоций на разных этапах переговоров - Инструменты работы с эмоциями - Красные точки: манипуляции со стороны клиента	- Видеоурок - Лонгрид - Задание для самостоятельного выполнения - Алгоритм работы в кризисной ситуации

Ведущие эксперты:

**Людмила Морозова,**

- Сооснователь TSQ Consulting
- Стратег, эксперт по организационному развитию
- 24 года в бизнесе, 18 лет управленческого стажа, 15 лет в корпоративном обучении

Обучает бизнес-команды, включая высшее руководство крупных компаний, выстраивать взаимодействие друг с другом для достижения амбициозных целей, но с уважением и доверием.

**Кристина Самородникова,**

- Методолог, специалист по развитию управленческих компетенций и команд TSQ Consulting
- 10 лет обучает сотрудников разного уровня и специализации: от линейных работников до руководителей регионов

Работает с компаниями: Совкомбанк, Русагро, Сбербанк, X5 Group и др.

Стоимость:

Обучающие видеоролики
(7-20 минут)

+

**Теоретические конспекты
и методические материалы**
(до 10 страниц в каждом уроке)

+

Задания для проработки

+

Стоимость: 6 000 руб.

Стоимость для юр. лиц: 10 000 руб. / чел

Дата старта: В любой момент



Зарегистрироваться на курс

У меня остались вопросы – задать вопрос менеджеру