

Тренинг-практикум «Переговоры в стиле Дзен»

3 ступень обучения Курса "Профессиональный переговорщик"

Для кого тренинг:

- собственников, предпринимателей, руководителей организаций
- руководителей подразделений
- специалистов отделов закупок, продаж
- тех, кому важно научиться профессионально вести переговоры

Цель тренинга – изменить свое восприятие переговоров, на практике применить основы восточных техник и определить для себя возможности применения Дзен -подхода в своих переговорах!

Самый ценный ресурс сегодняшнего дня - энергия. Как выигрывать переговоры с минимальными энергетическими затратами, как вести сложнейшие переговоры играючи и получить желаемые результаты? Что такое – Мудрый переговорщик, не хитрый, не жесткий, а Мудрый? – об этом наш тренинг.

- Как можно обойтись без манипуляций, давления и убеждения?
- В чем смысл восточной гибкости и устойчивости? - Как перестать нервничать по поводу результатов переговоров!
- Как воспринимать свои ошибки и сохранить здоровье, нервы и силы?

Тренинг предоставит возможность увидеть свои способности предугадывать поведение партнера, и не вовлекаясь эмоционально, бесконфликтно решать самые трудные ситуации!

Этот тренинг кардинально изменит ваше представление о способах ведения переговоров. Уникальный и не имеющий аналогов, тренинг в Ростове- на-Дону!

Результаты тренинга:

- Вы изучите основные принципы и стратегии Дзен похода
- Вы на практике потренируетесь работать с собственными состояниями и изменением состояния партнера по переговорам
- Вы научитесь в практических кейсах переводить переговоры в поле ДЗЕН переговоров
- Вы научитесь использовать категорию «нужды» для собственной подготовке и работы с оппонентом
- Вам будут переданы инструменты мониторинга «состояния нужды»
- Вы отработаете лучшие восточные техники
- Вы подготовитесь к своим реальным переговорам в новом для вас стиле

В программе:

1. Особенности Дзен – подхода и его сила

- В чем преимущество и устойчивость применения Дзен в переговорах?
- Как войти в дзен-состояние, от чего зависит, как проверить качество?
- В чем сила переговорщика: время демонстрировать силу, время отказаться от нее
- Типы переговорщиков . «Дзенский тип переговорщика»

2. Стратегия Дзен переговоров

- Принципы переговоров в стиле Дзен.
- Как просчитать перспективы победы в переговорах
- 5 сил влияние на результат переговоров
- Китайские стратагемы, применимые для российских переговоров

3. Нужда - стратегический ресурс профессионального переговорщика.

- Формирование стоимости переговоров
- Как сформировать «нужду» у противника и «не провалиться» самому
- Невербальные и вербальные признаки «нужды»
- Что может Вас избавить от чувства «нужды» в переговорах
- Противодействие провокациям «нужды» со стороны оппонентов. Где «живет» главный враг?

4. Практикум профессиональных Дзен практик

- Техника «подсечки»
- Переговоры Джиу-джитсу
- Техники психологического айкидо, упреждающий удар
- Как управлять энергией оппонента

5. Управление эмоциями в переговорах

- Как менять свое состояние и состояние оппонента
- Приемы мониторинга и контроля эмоций
- Принцип «Коломбо», где «нелепость» помогает выиграть
- Как услышать «сову» внутри себя
- Уникальная методика ведения записей «смотри себя»

6. «Нет» в переговорах - экономия сил, времени и денег.

7. Разработка сценария собственных переговоров и совместное обсуждение в группе.

В программе используются только практические методы и технологии, приводятся примеры из практического собственного опыта ведущего, опыта переговорщиков других компаний.

В тренинге вас ждут: групповые и индивидуальные упражнения, много переговорных кейсов, мини – лекции, демонстрационные видеофрагменты, переговорные поединки, ролевые игры с видеосъемкой, деловые игры, анкетирование, разработка сценария предстоящих переговоров.

Длительность программы 2 дня с 10.00 до 18.00

Стоимость пакета "Стандарт" - 8000 рублей.

Скидка при оплате за 10 дней до тренинга- 15%.

Второй участник от компании - скидка -15%

Бизнес-тренер: Сноп Галина