

# Тренинг-практикум «Формула жестких переговоров-выиграть или НЕ проиграть»

## 2 ступень курса «Профессиональный переговорщик»

### Для кого тренинг:

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

### Результат тренинга:

- Вы узнаете типичные способы прессинга и приемы защиты от психологического давления, сможете потренировать их на практике
- Вы узнаете как эффективно вести переговоры со статусным партнером
- Вы разберетесь со структурой манипуляций и техниками противодействия манипуляциям
- Вам станет понятно какие приемы дадут вам возможность перехватить управление в переговорах, отработаете данный навык в переговорной ситуации
- Вами будет подготовлен и отрепетирован сценарий предстоящих переговоров
- Вы получите в свою копилку способы энергетического и эмоционального восстановления в процессе жестких переговоров

### В программе:

#### 1. Феномен «Жестких» переговоров

- когда переходят к жестким переговорам , критерии жесткого стиля
- факторы, переводящие переговоры в «жесткую» плоскость
- перехват управления в жестком диалоге, ошибки при перехвате

#### 2. Переговоры в ситуации психологического прессинга

- цели психологического прессинга
- типичные варианты прессинга, чему учат «прессора»
- базовые принципы и правила противодействия
- 5 техник «обойти» прессинг и перевести переговоры в рациональное русло.
- перехват управления и перевод переговоров на рациональный уровень.

#### 3. Интуитивная диагностика слабых сторон оппонента, «читаем оппонента» и прогнозируем возможные методы давления на нас .

#### 4. Составление сценария предстоящих переговоров, обсуждение, генеральная репетиция.

#### 5. Манипуляции в переговорном процессе

- как распознать манипуляцию в переговорном процессе
- механизм « вирусного заражения» сознания , природа «вируса» - профессиональная диагностика манипуляции
- что позволяет не попасться «на крючок» манипулятора
- основные «мишени» воздействия манипулятора и способы «защиты»

## **6. Основные типы манипулятивного воздействия и стратегии «нейтрализации»**

-эмоциональные, логические, давление, информационные

## **7. Анти-«манипулятивные» методы противодействия**

- практикум «расклейки» манипуляций

- «манипулятивные» ловушки, сигналы попадания и способы выбраться

## **8. 7 техник перехода от манипулятивного стиля к конструктивным переговорам**

- техника Марк Аврелий

- техника внешнего согласия, секрет применения, зоны согласия

- техника охотника

- техника приписывания положительных намерений

-конкретизирующие вопросы на прояснение скрытых мотивов

- техника «испорченная грампластинка»,

## **9. Управление своим эмоциональным состоянием: подготовка к ожидаемой жесткости в переговорах; сохранение спокойствия в момент «удара», «укола»; снятие напряжения после «тяжелых» переговоров.**

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

**Формат тренинга:** 2 дня с 10.00 до 18.00

**Стоимость тренинга** пакет «Стандарт» - 8000 рублей.

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

Второй участник от компании – скидка 15%.

**Ведущая** - Сноп Галина, бизнес тренер, консультант по переговорам.