

## Тренинг «Технология и математика успешных переговоров»

### 1 ступень

Тренинг закладывает основы для всего цикла обучения ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ переговорам. Это основа для переговоров любого уровня сложности: в любых переговорах важно понимать, где ты сейчас находишься, что является основной задачей именно этого момента; за счет чего происходит управление переговорам, и за счет чего Вы можете быстро перейти в позицию «управляющего»; чем отличаются жесткие и партнерские переговоры?

#### Задумывались ли Вы над вопросами:

- Как Вы рассчитываете результаты переговоров?
- Какие применяете критерии кроме суммы сделки?
- Ваша организация имеет список объектов торга, для подготовки своих переговорщиков с партнерами?

И этим вопросам мы уделим внимание, а еще... развитие интуиции по диагностике партнера, оттачивание умения управлять своими эмоциями, наработка способности «неотождествления» с ситуацией и навыка «видения ЦЕЛОГО» в переговорной ситуации.

*Для кого тренинг:*

- собственников, предпринимателей, руководителей организаций
- руководителей подразделений
- специалистов отделов закупок, продаж

#### Результат тренинга:

- вам будут понятны и проверены собственной практикой переговорные принципы, технологии, которые сделают Ваши переговоры более управляемыми
- отработаете технологию работы с позициями и интересами сторон
- узнаете о методах и техниках, снижающих жесткость в переговорах
- научитесь методам перехвата и удержания инициативы в переговорах
- используете в тренировочном формате техники аргументации, в том числе и с конкурентным предложением
- познакомитесь с техниками торга и работы с ценой, узнаете формулу «расчета полученных выгод в результате переговоров»
- подготовлен и «обкатан» сценарий ваших предстоящих переговоров

#### В программе:

##### 1. Анатомия переговоров

- что делает переговоры эффективными
- основные элементы переговоров: от стратегии к тактике; от позиции к интересам,
- специфические категории переговоров ZOPA, BATNA.
- картина мира переговорщика: на что можно влиять, как строить позитивные отношения

## **2. Гибкость в искусстве переговоров**

- особенности жестких и партнерских переговоров
- индикаторы «нечестной игры»
- техники «обхода» жесткости на «входе в переговоры
- что делать если сразу началась проверка на «прочность», техники и приемы

## **3. «Правила игры» на разных ступенях переговорного процесса.**

- этапы переговоров, задачи каждого этапа, основные действия.
- объекты торга, математика выгод – как «оцифровать» результат переговоров
- или «я готов к переговорам», или ... как проваливаются переговоры до их начала.
- «второго первого впечатления» не бывает, 5 способов «быть на высоте».
- диагностика оппонента на основе интуиции, оценка и определение привычных моделей поведения, соотнесение переговорной силы.

## **4. Управление переговорами**

- перехват и удержание инициативы в переговорах, что отличает управляющего и управляемого
- способы привлечения внимания к предложению, принципы «подачи» предложения
- формулирование позиции
- аргументация: порядок предъявления аргументов, ПВН, «Проблема-Решение»

## **5. Составление сценария предстоящих переговоров, обсуждение, генеральная репетиция.**

## **6. Переговоры о цене**

- правила торга, принципы обмена уступками, арена и этапы торга.
- тактики, применяемые покупателями (закупщиками), способы противодействия
- «упаковка» цены, пакетирование или постатейно, изменение «рамки» ценовых категорий.
- методика работы с предъявлением конкурентных предложений.

## **7. Завершение переговоров. Техники завершения.**

## **8. Методы анализа переговоров. Экспресс-анализ, полный анализ.**

## **9. Приемы удержания эмоционального равновесия.**

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

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

Ведущая тренинга: Галина Сноп - бизнес -тренер, консультант по переговорам.