

---

*Нравится вам это или нет, но вы постоянно участвуете в переговорах. Переговоры - это неотъемлемая часть нашей жизни .*

## «Переговоры без поражений» тренинг

**Тип тренинга:** бизнес-тренинг;

**Уровень изучаемых знаний:** базовый и продвинутый;

**Продолжительность:** 2 дня (18 часов);

**Тренинг предназначен для:** менеджеров высшего и среднего звена, руководителей коммерческих подразделений, менеджеров по продажам, менеджеров по работе с клиентами, сотрудников компании, которым по роду деятельности нужны навыки ведения переговоров;

**Ожидаемый результат:**

Вы сможете чаще договариваться, и эти договоренности будут для вас более выгодными.

**Цели программы:**

- Выработка индивидуального стиля переговоров;
- Развитие умения корректировать свой стиль в зависимости от складывающихся условий переговоров;
- Осознание собственных «барьеров» в переговорах и разработка новой стратегии поведения;

**Программа:**

- 1) Выработка определения - что такое переговоры?;
- 2) Какие бывают стили переговоров;
- 3) Что такое «позиции» в переговорах;
- 4) Что такое «интересы» в переговорах;
- 5) Какие ТЕХНИКИ позволяют проводить переговоры по-гарвардски?;
- 6) 4 стратегии разрешения разногласий;
- 7) Различие между жестким, мягким и гарвардским стилем проведения переговоров;
- 8) Эффективная подготовка к гарвардским переговорам;
- 9) Проведение переговоров по 5-шаговой модели;

**Практика:**

Отработка заявленных навыков происходит на основе специально подготовленных кейсов, проводится моделирование наиболее сложных практических ситуаций;

**В ходе программы используются:**

- индивидуальные задания - общегрупповая работа - работа в малых группах;
  - индивидуальная работа тренера с каждым участником (в ее процессе предлагается выполнение индивидуальных упражнений);
  - теоретические блоки информации;
  - использование большого количества (*свыше 10*) обучающих, ярких отрывков из художественных фильмов (*авторский материал*);
  - анализируется применение различных способов общения;
-