



Переговоры

Техники. Типичные ошибки. Практика.

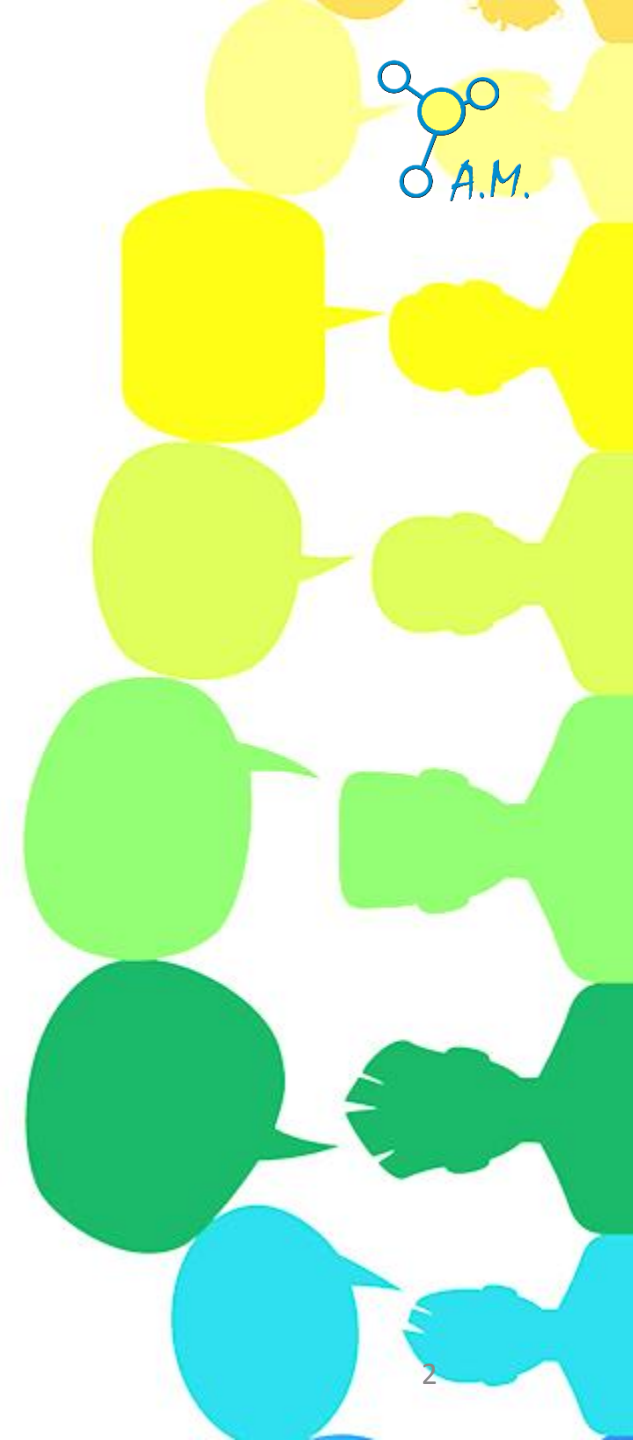
Что такое переговоры?

Переговоры – это не обязательно - красивый современный офис, два ряда дорогих стульев и две группы людей в деловых костюмах, заключающих сделку на сотни миллионов долларов.

Переговоры – это искусство приходить к общему мнению, избегать конфликтов и уметь договариваться, находя выгоду для каждой из сторон.

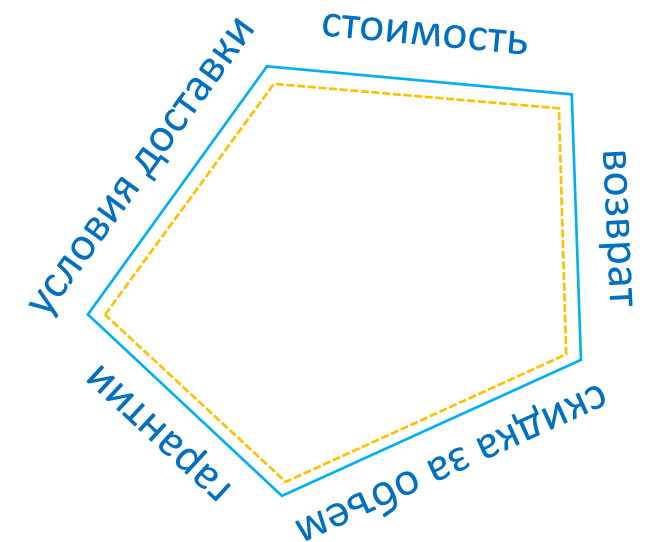
Навыки, полученные в тренинге по деловым переговорам помогут вам:

- Конструктивно провести любую встречу (выяснить цели и задачи, грамотно управлять коммуникацией);
- Продавать и презентовать товар или свою точку зрения;
- Научиться убеждать собеседника;
- Видеть элементы манипуляции и уметь перехватывать инициативу.



Что будем делать на тренинге

1. Научимся:
 - фокусироваться на процессе коммуникации;
 - грамотно использовать вербальные и невербальные каналы коммуникации;
 - подсчитывать зоны выгоды и границы возможных уступок.
2. Будем развивать зоны фокуса и контроля во время переговорного процесса.
3. Познакомимся с приемами различных “переговорных школ”.
4. Отработаем различные кейсы, получим обратную связь и попробуем новое!



Тренинг по переговорам – это поэтапная проработка и закрепление основных инструментов современного переговорщика. Ценность такой работы заключается в возможности каждодневной тренировки и совершенствовании собственно стиля!





1

Как правило, мы начинаем работы с самых простых элементов: постановка целей, архитектура переговорного процесса, техники активного слушания, вербальные/невербальные каналы.

2

После закрепления необходимой базы, мы идем дальше: лаконичность и краткость, перехват инициативы, использование хитростей (паузы, поле неизвестности, риторические вопросы), типичные ошибки.

3

Третьим этапом будут: нестандартные переговорные приемы, работа с возражениями, управление ходом переговоров, выработка собственного стиля и переговорные поединки (2-2, 1 - группа, группа - 1, группа - группа).

Каждый этап мы закрепляем упражнениями, решая конкретные задачи.

Спасибо 😊



P.S.

Даже если вы не решились принять участие в тренинге, то рекомендую почитать полезную литературу:

- Гэвин Кеннеди [Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах](#)
- Игорь Рызов [Я всегда знаю, что сказать. Книга-тренинг по успешным переговорам](#)
- Анна Моносова [«Да» в ответ. Технологии конструктивного влияния](#)

Но помните – **все навыки приобретаются и отрабатываются только на практике 😊 Удачи!**