Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Эффективные переговоры

Код курса: **ЭФПЕР**

Тема	Ак. часов

Модуль 1. Переговорные позиции и стратегии
• Переговорные позиции
  ◦ Исторически сложившиеся модели поведения в переговорах
  ◦ Факторы, определяющие модель поведения
  ◦ Анализ ситуации, матрица позитивности
  ◦ Практикум на определение переговорной позиции
• Переговорные стратегии
  ◦ Существующие переговорные стратегии
  ◦ Сочетание переговорных позиций и стратегий
  ◦ Практикум на определение оптимальной переговорной стратегии
• Реализация переговорных стратегий
  ◦ Обозначение своей позиции: правила, анализ ошибок
  ◦ Прояснение позиции партнера по переговорам, используемые приемы и тонкости данного этапа
  ◦ Самый короткий путь достижения цели в переговорах
  ◦ Цикл убеждения
  ◦ Ловушки человеческого мозга в переговорах
	4

Модуль 2. Базовые переговорные техники
• Техники вопросов
  ◦ Вопросы и переговорные позиции
  ◦ Прогноз ответа, прояснение ситуации до предела
  ◦ Баланс вопросов
• Техника обратной связи
• Техника убедительного сообщения
  ◦ Открытая коммуникация
  ◦ Содержательное наполнение
  ◦ Мотивирующее воздействие
• Техники работы с сопротивлением
  ◦ Работа с сопротивлением. Принципы.
  ◦ Работа с сопротивлением. Техника «Парафраз»
• Техника бизнес-расстановки в деловых переговорах
• Я как переговорщик: плюсы и минусы.
  ◦ Профиль компетентности эффективного переговорщика.
  ◦ Самодиагностика: мои слабые и сильные стороны как переговорщика.
	4

Модуль 3. Авторские переговорные техники
• Техника переговорной волны
• Переговорная техника «Скалолаз»
• Переговорная техника «Невидимка»
• Переговорные техники «Неожиданный вопрос», «Магический парадокс»
• Переговорные техники «Эмпатический удар» и «Эмпатический удар – 2, или обратный удар»
• Переговорная техника «Заполните пропуски»
• Переговорная техника «Дорога к слову «нет»
• Использование в переговорах тактики восточных единоборств
  ◦ Переговоры как поединок
  ◦ Основные тактические действия: Атака, Защита, Подготовка, Маневрирование, Обманные движения
• Техники психофизической подготовки к переговорам и снятие послепереговорного напряжения
	4

Модуль 4. Ситуационное переговорное поведение
 	
• Переговорные навыки для управленческой работы
  ◦ Позитивное видение
  ◦ Переговоры в ситуации с неоднозначными результатами контроля
  ◦ Анализ типичных управленческих переговорных ситуаций (кейсы)
  ◦ Управленческие позиции в переговорах с сотрудниками
  ◦ Регламент коммуникаций менеджер – представитель в условиях удаленного руководства
• Переговорные навыки в практике продаж
• Инструментальное сопровождение переговоров
• Переговорные практики для результативного поведения внутри организации
• Переговоры руководителя и подчиненного
• Язык переговоров
• Переговоры на совещании
• Особенности презентационных техник
• Работа с презентационным стрессом
	4

Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**16 ак.ч.**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru