

## Система Технологий Эффективных Переговоров

# II Курс. Эксперт в переговорах

*3 семинара по 8 академических часов*

### **СЕМИНАР №1. Профессиональная подготовка к переговорам**

#### **Что получают участники обучения:**

- ✓ Алгоритм эффективной подготовки к переговорам
- ✓ Инструменты для экспресс-подготовки к переговорам
- ✓ Технику моделирования предстоящих переговоров
- ✓ Повышение результативности реальных переговоров
- ✓ Психологическую и техническую готовность к переговорам
- ✓ Максимально возможный контроль переговорного процесса

**Тема семинара:** Стратегия эффективной подготовки к переговорам

**Цель семинара:** Изучить методы эффективной подготовки к переговорам

**Задачи семинара:** Научиться профессионально и быстро готовиться к переговорам любого уровня сложности

#### **План семинара:**

1. Техническая подготовка к переговорам
2. Коммуникативная подготовка к переговорам
3. Психологическая подготовка к переговорам
4. Квантовая модель подготовки к переговорам
5. Базовая стратегия подготовки
6. Сбор информации и стратегия переговорного процесса
7. Главный инструмент экспресс-подготовки к переговорам
8. Технология моделирования хода переговоров
9. Чек-лист стратегической готовности к переговорам
10. Психологическая готовность к переговорам: управление эмоциями
11. Распространённые ошибки и практические рекомендации
12. Практический кейс подготовки к переговорам

## **СЕМИНАР №2. Концепция переговоров**

### **Что получают участники обучения:**

- ✓ Алгоритм создания эффективной концепции предстоящих переговоров
- ✓ Повышение результативности переговоров
- ✓ Экономическое обоснование переговоров
- ✓ Базовый контроль переговорных рисков
- ✓ Уверенное управление ходом переговоров

**Тема семинара:** Составление повестки дня и концепции переговоров

**Цель семинара:** Изучить методику составления повестки дня и концепции переговоров

**Задачи семинара:** Научиться составлять различные виды повесток дня и профессионально выстраивать концепцию переговоров

### **План семинара:**

1. Для чего и кому нужна концепция переговоров?
2. Позиционное преимущество и концепция переговоров
3. Структура профессиональной концепции переговоров
4. Возможности применения концепции переговоров
5. Квантовая работа с концепцией переговоров
6. Практика составления концепции переговоров
7. Концепция переговоров и повестка дня
8. Повестка дня: контроль хода переговоров
9. Официальная и неофициальная повестка дня
10. Повестка дня для внутреннего пользования: цели и задачи
11. Составляем повестку дня для себя
12. Алгоритм официальной повестки дня
13. Тонкости при использовании данного инструмента
14. Переговорный кейс для отработки материала урока

## **СЕМИНАР №3. Меморандум и план диверсионного анализа переговоров**

### **Что получают участники обучения:**

- ✓ Инструменты профессиональных переговорщиков и дипломатов для своего бизнеса
- ✓ Максимально возможное выявление и контроль переговорных рисков
- ✓ Профилактику и остановку манипуляций
- ✓ Усиливаете свою переговорную позицию
- ✓ Чётко держите линию своих интересов при многораундовых переговорах
- ✓ Добиваетесь успеха в переговорах даже при слабой переговорной позиции

**Тема семинара:** Меморандум и план диверсионного анализа переговоров

**Цель семинара:** Научиться создавать меморандум и план диверсионного анализа переговоров

**Задачи семинара:** Освоить приёмы и практику составления меморандума и диверсионного анализа переговоров

### **План семинара:**

1. Назначение меморандума переговоров
2. Когда без меморандума переговоров трудно обойтись?
3. Структура меморандума переговоров
4. Алгоритм составления меморандума переговоров
5. Примеры применения меморандума переговоров
6. Квантовая подготовка меморандума переговоров
7. История возникновения диверсионного анализа ситуаций
8. Назначение диверсионного анализа
9. Группы переговорных диверсий: дерево рисков
10. Структура плана диверсионного анализа переговоров
11. Использование диверсионного анализа в переговорной практике
12. Квантовое сканирование возможных рисков
13. Практика работы с переговорным кейсом
14. Вопросы и ответы по теме урока

***Контактное лицо: Ирина Дзюбановская***

***+38 (067) 351-82-18***