

IV Курс. Мастер моделей поведения

3 семинара по 8 академических часов

СЕМИНАР №1. Эффективные модели поведения в жёстких и манипулятивных переговорах

Что получают участники обучения:

- ✓ Знание эффективных моделей поведения в переговорах
- ✓ Понимание распространённых ошибок в поведении
- ✓ Методику отработки эффективных моделей «Отшельника» и «Иерофанта»
- ✓ Алгоритм тестирования своих поведенческих ошибок
- ✓ Уверенное управление жёсткими и манипулятивными переговорами

Тема семинара: Результативные модели поведения для жёстких и манипулятивных переговоров

Цель семинара: Изучить влияние пассивных моделей поведения на переговорный процесс

Задача семинара: Научиться использовать пассивные модели поведения в переговорах

План семинара:

1. Неэффективное поведение в переговорах: цена и последствия.
2. Виды типовых поведенческих ошибок в переговорах.
3. Иллюзия силы, игры и бесконфликтности.
4. Что свойственно вам: выявление личных ошибок поведения.
5. "Отшельник" - структура психотипа.
6. "Отшельники" в политике, бизнесе, общественной деятельности.
7. "Отшельник": сила логики и бессознательного.
8. Типология ролевой модели "Отшельника".
9. Ролевая модель "Отшельника": алгоритм отработки.
10. «Иерофант» - структура психотипа.
11. «Иерофант»: сила правил, законов и этики.
12. «Иерофант» в политике, бизнесе, общественной деятельности.
13. Типология ролевой модели «Иерофант».
14. Ролевая модель «Иерофант»: алгоритм отработки.
15. Практический кейс переговоров для отработки изученных моделей поведения.

СЕМИНАР №2. Эффективные модели поведения в манипулятивных и партнёрских переговорах

Что получают участники обучения:

- ✓ Знание эффективных моделей поведения в партнёрских и манипулятивных переговорах
- ✓ Понимание ошибок в поведении при ведении партнёрских переговоров
- ✓ Методику отработки эффективных моделей «Императора» и «Мага»
- ✓ Алгоритм тестирования своих скрытых поведенческих ошибок
- ✓ Уверенное управление партнёрскими переговорами

Тема семинара: Результативные модели поведения для манипулятивных и партнёрских переговоров

Цель семинара: Изучить влияние активных моделей поведения на переговорный процесс

Задача семинара: Научиться использовать активные модели поведения в переговорах

План семинара:

1. Понятие об эффективных моделях поведения.
2. Принцип квадраты: мужские и женские лидерские роли.
3. Император: типология власти.
4. Схема вхождения в ролевую модель.
5. Квантовая работа с моделированием роли Императора.
6. Сканирование роли на соответствие вашему психотипу.
7. "Маг" - структура психотипа.
8. "Маги" в политике, бизнесе, общественной деятельности.
9. "Маг": власть харизмы и энергии.
10. Типология ролевой модели "Мага".
11. Ролевая модель мага: алгоритм отработки.
12. Квантовый уровень моделирования психотипа "Мага".
13. Сканирование модели "Мага" на соответствие вашему психотипу.
14. Отработка активных моделей поведения в практическом переговорном кейсе.

СЕМИНАР №3. Моделирование переговорных процессов и отработка фазы переговорного торга

Что получают участники обучения:

- ✓ Методологию моделирования предстоящих переговоров
- ✓ Знание различных моделей переговорного торга
- ✓ Навык результативного торга
- ✓ Технику развития интуиции в переговорах
- ✓ Методику создания переговорного тренинга

Тема семинара: Моделирование переговорных процессов и фазы переговорного торга

Цель семинара: Изучить методологию моделирования переговорных процессов и фазы торга в переговорах

Задачи семинара: Научиться моделировать переговоры и быть результативными в фазе переговорного торга

План семинара:

1. Сбор информации и определение целей, и задач.
2. Создание сценария переговоров.
3. Режиссура переговоров: моделируем ход встречи.
4. Работаем с ключевыми эпизодами\сценами переговоров.
5. Квантовое моделирование течения переговоров.
6. Фазы переговорного процесса.
7. Когда и почему наступает фаза торга в переговорах?
8. Почему многие люди не торгуются?
9. Торг и кросс-культурный формат переговоров.
10. Позиционный торг.
11. Принципиальный торг.
12. Классические техники торга.
13. Алгоритм встраивания навыка эффективного торга.
14. Выявляем, что мешает вам быть уверенным в ситуации торга?
15. Отрабатываем полученную информацию в реальном переговорном кейсе.

Контактное лицо: Ирина Дзюбановская

+38 (067) 351-82-18