

Система Технологий Эффективных Переговоров

I Курс. Коммуникатор.

Скрытые технологии результативных переговоров: 3 группы переговорных навыков.

3 семинара по 8 академических часов

Аудитория: владельцы и руководители предприятий, топ-менеджеры, предприниматели, эксперты

СЕМИНАР №1. Группа навыков №1 - навыки решения переговорных задач: как профессионалы готовятся к сложным переговорам?

1) Стратегическое планирование переговоров - поиск оптимальных решений и тактик:

- а) Силовая стратегия
 - * Теория: Доминирование в переговорах
 - * Техника: силовое управление переговорами
 - * Методология: нейтрализация давления
- б) Манипулятивная стратегия: плюсы и минусы манипуляций
 - * Теория: главный секрет манипулирования в переговорах
 - * Техника: матрица распознавания манипуляций в переговорах
 - * Методология: управление манипулятором
- в) Партнёрская стратегия: решение переговорных задач
 - * Теория: анатомия результативных переговоров
 - * Техника: алгоритм ведения диалога
 - * Методология: шаблон решения переговорных задач

2) Моделирование переговорного процесса: пошаговое создание сценария переговоров:

- а) Работа с информацией переговоров:
 - * Сбор информации об оппонентах и переговорной ситуации
 - * Сортировка собранных данных
 - * Ранжирование переговорной информации
- б) Формулировка переговорных целей
 - * Основные ошибки постановки целей
 - * Приёмы правильного целеполагания в переговорах
 - * Примеры эффективных переговорных целей
- в) Стратегия переговоров: разработка сценария встречи
 - * Три варианта переговорной встречи
 - * Создание карты переговорного процесса
 - * План диверсионного анализа встречи

3) Методология отработки предстоящих переговоров:

- а) Практика моделирования переговоров
 - * Инструменты моделирования встречи
 - * Распределение переговорных ролей
 - * Тайминг переговорного процесса
- б) Тактика переговоров: режиссура переговорного процесса
 - * Мизансцена переговоров

- * Арбитраж переговорного процесса
- * Видеозапись и обратная связь

4) Управление отношениями: три шага к доверию:

- Технологии профессиональной вербовки - опыт спецслужб для эффективности в переговорах
- Невербальное доверие
- Рефлекторный механизм доверия
- Психотехника доверия

5) Вопросы и ответы по темам первого дня тренинга.

Результаты первого дня:

- Участники обучения получают методологию профессиональной подготовки к переговорам;
- Смогут готовиться к переговорам по методикам ведущих ВУЗов и спецслужб мира;
- Научатся вызывать доверие у собеседника в самых сложных ситуациях.

СЕМИНАР №2. Группа навыков №2 - коммуникативные навыки: как побеждают за столом переговоров. Секреты ведения эффективного диалога

1) Техника правильных вопросов. Перехват инициативы в переговорах:

- Теория: структура правильных вопросов
- Техника: ключевое упражнение для отработки навыка вопросов
- Методология: 5 групп эффективных вопросов

2) Технология активного слушания. Глубинные механизмы влияния:

- Теория: сила активного слушания и влияние
- Техника: 3 ключа к активному слушанию
- Методология: эффективная отработка навыка активного слушания

3) Приёмы углубления взаимопонимания. Матрица доверия:

- Теория: принципы доверия в диалоге
- Техника: упражнение парафраз
- Методология: тонкости и нюансы отработки парафраз

4) Методология убедительной аргументации. Алгоритм эффективного убеждения:

- Теория: результативные методы убеждения
- Техника: схемы аргументации
- Методология: построение тренинга убедительной речи

5) Вопросы и ответы по темам первого дня тренинга.

Результаты второго дня:

- Вы научитесь проверенной на практике методике эффективного ведения диалога;
- Сможете договариваться с любыми, даже самыми тяжёлыми людьми;
- Научитесь технологии реального управления диалогом в любых моделях переговоров.

СЕМИНАР №3. Группа навыков №3 - навыки использования пси-технологий в переговорах. Приёмы влияния в переговорах о которых молчат спецслужбы

1) Техники контроля страха в переговорах:

- а) Теория: механизм страха в переговорах
- б) Техника: приёмы управления страхом в ходе коммуникации
- в) Методология: практика нейтрализации страха в переговорах

2) Алгоритм нейтрализации гнева и негатива в переговорах: опыт управления агрессией при ведении диалога:

- а) Теория: агрессия в переговорах - фундаментальные причины
- б) Техника: приёмы управления гневом и негативом в переговорах
- в) Методология: алгоритм проработки агрессии в переговорах

3) Современные методы внушения и суггестии в переговорах:

- а) Теория: феномен внушения в переговорах
- б) Техника: приёмы внушения в коммуникации
- в) Методология: последовательность проработки способности к внушению

4) Технологии скоростного восстановления и снятия стресса после жёстких переговоров:

- а) Теория: накопление негативного стресса в организме человека
- б) Техника: приёмы скоростного снятия стресса после переговоров
- в) Методология: схема самостоятельной отработки способности восстановления после стресса

5) Вопросы и ответы по темам третьего дня тренинга.

Результаты третьего дня:

- Вы научитесь управлять своими эмоциями в переговорах;
- Получите методику снятия глубинных страхов и негативных эмоций;
- Научитесь влиять на собеседника без слов;
- Сможете быстро восстанавливаться после тяжёлых переговоров.

Контактное лицо: Ирина Дзюбановская

+38(067) 351 82 18