

Предложение по темам корпоративного он-лайн Мастер-класса Александра Кондратовича

Тема 1. Жёсткие переговоры. Как преодолеть «Нет!»

Цель: Научиться работать с рамками и критериями в переговорах

Задача: Освоить алгоритм преодоления отказов в переговорах

План:

1. Один из основных признаков «жёстких» переговоров
 2. Основной инстинкт: как люди реагируют на отказ?
 3. Виды рамок и критериев, которые мешают сказать «Да!»
 4. Профессиональные рефлексы: как переговорщики преодолевают «Нет!»
 5. Великолепная пятёрка: 5 объективных критериев в переговорах
 6. Алгоритм преодоления отказов в переговорах
 7. Все ли отказы можно и нужно преодолевать?
 8. Примеры работы с возражениями в переговорах
 9. Вопросы и ответы
-

Тема 2. Базовый алгоритм выявления и контроля манипуляций в переговорах.

Цель: Изучить ключевые точки эффективных манипуляций в переговорах.

Задача: Научиться выявлять и контролировать манипуляции в переговорах.

План

1. Причины возникновения манипуляций в переговорах
 2. Классификация манипулятивных переговорных техник
 3. Примеры классических манипуляций
 4. Главный секрет успешного манипулятора
 5. Три ключевых точки контроля манипуляторов
 6. Алгоритм разрушения манипуляций
 7. Вопросы и ответы
-

Тема 3. Топ-5 манипуляций в переговорах. Техника блокирования

Цель: Изучить основные манипуляции в переговорах

Задача: Научиться блокировать манипуляции в переговорах

План

1. Повторяем базовые знания о манипуляциях
2. Топ-5 техник манипуляций в переговорах
3. Блокирование манипуляций
4. Вопросы и ответы
5. Домашнее задание

Тема 4. Тренинг интуиции для блокирования манипуляций в переговорах

Цель: Развить интуицию

Задача: Изучить технику тренинга интуиции

План

1. Для чего переговорщику нужен тренинг интуиции?
2. Обзор системы упражнений для тренинга интуиции
3. Упражнения для входа в БАРС: Базовое Рабочее Состояние
4. Повседневные упражнения
5. Системный тренинг интуиции
6. Вопросы и ответы
7. Домашнее задание

Длительность любого мастер-класса: 2 часа

Стоимость одного мастер-класса: 500 долл США

**Надеемся, что наш опыт и знания будут полезны для Вас,
и мы будем рады совместному сотрудничеству.**

*По всем вопросам обращайтесь к Дзюбановской Ирине,
по тел. +38 (067) 351-82-18*