

# МАСТЕР СЛОЖНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ: как уверенно побеждать в жестких переговорах



Тренер

**Александр Тарасов**

Бизнес-тренер, действующий бизнесмен и предприниматель, консультант в области переговоров, управления, психологии

## Результаты тренинга

1. Умение четко формулировать свою позицию и уметь ее отстаивать.
2. Умение быть настойчивым в убеждении.
3. Анализ ошибок в аргументации оппонента и умение разбивать его позицию.
4. Владение несколькими сильными способами контраргументации.
5. Умение спорить мягко и жестко.

## Программа тренинга

Побеждать или договариваться?

- Почему не работает стратегия Win-Win?
- Кремлевская школа переговоров.
- Что нужно, чтобы не проигрывать переговоры?

Власть в переговорном процессе

- Картина мира и точки влияния.
- Переговорная борьба за картину мира и роли.
- Как навязать роль оппоненту и использовать это в своих интересах.
- Как противостоять невыгодному ролевому распределению?

Уловки и «Пустое»

- Власть «пустого» в переговорном процессе.
- Метод убеждения Сократа.
- «Пустое» и логические ошибки, способы обнаружения.
- Виды логических уловок со стороны оппонента. Схема.
- Противодействие уловкам.

## Технологии взаимодействия

- Блеф – как техника ведения переговоров.
- «Ширма» как способ отвлечения внимания оппонента.
- Когда нельзя идти на уступки.

## Манипуляция. «Мы или нами?»

- Манипулировать или договариваться. Какая манипуляция незаметна?
- Кто самый главный манипулятор среди политиков?
- Разбор уловок и манипуляций Путина, Жириновского, Зюганова, Собчак и пр.
- Уговоры, убеждение, давление, манипуляция. Сравнительная эффективность способов воздействия.
- Виды манипуляции и способы распознавания. Классификация манипуляций.
- Использование речевых «клише» в трудных переговорных ситуациях.
- Разноуровневое манипулятивное воздействие. Инструменты использования и противостояния.
- Оказание давления и сохранение хороших взаимоотношений.

## Плоскости ведения переговоров. Влияние и сохранение отношений

- Выбор плоскостей ведения переговоров: юридическая, экономическая, дружеская и т.д.
- В каких плоскостях вести переговоры - эффективно, а в каких - нет.
- Определение выгодной плоскости и силы позиции.
- Эмоции, и что с этим делать? Алгоритм снижения напряженности в работе с конфликтом.

## Способы работы с агрессивно настроенным партнером

- Убедительная речь, как элемент воздействия на оппонента.
- Контролируемые эмоции, как инструмент гашения конфликта.

## Стоимость участия

Стоимость участия зависит от срока оплаты:

**вы экономите, оплачивая тренинг заранее.**

Подробную информацию о стоимости вы можете найти на сайте, или узнать у менеджера проекта.

## ЕСТЬ ВОПРОСЫ?

Менеджер проекта Коваленко Кирилл с удовольствием на них ответит!



Контакты для связи:

+7 (926) 018-0228

kovalenko@syntone.ru