

МАСТЕР СЛОЖНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ: лучшие техники убеждения сообщества переговорщиков



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

Управление процессом переговоров

- Концепция 5 пальцев или как эффективно вести переговоры.
- Усиление влияния за счет перехвата и удержание инициативы в процессе переговоров.
- Арсенал элементов управления переговорным процессом.
- Установление регламента, как инструмент удержания инициативы.

Формирование поэтапного алгоритма переговоров

- Этапы переговоров, их специфика.
- Основные трудности переговоров и методы их преодоления.
- Теория контакта. Насколько близкий контакт нужен в данных переговорах.
- Как сокращать дистанцию и усиливать влияние на клиента.

Сбор разногласий и получение информации от оппонента

- Умение раскрыть оппонента, оставаясь закрытым.
- Сбор разногласий с оппонентом, как ключ к убеждению.
- Логические уровни разногласий.
- Техники задавания вопросов и техники «пробросов».
- Провокация, как способ получения информации.

Виды воздействия: влияние и убеждение

- Принципы восприятия информации. Оценка и интерпретация.
- Бессознательное влияние на оппонента.
- мы убедительны, а когда нет.

Эффективная аргументация

- Построение эффективного аргумента: поддержка, пример, картинка.
- Рациональная и эмоциональная составляющая убеждения.
- Почему одни переговорщики убедительны, а другие – нет?
- Вес аргумента и сила убеждения. Использование логических уровней убеждения.

Структура аргументации

- Выстраивание понятной, ясной и убедительной структуры аргументации.
- Техники повышения прозрачности аргументации.

Тактики дискуссии: утверждение, отрицание, спор

- Мягкие техники дискуссии.
- Изоляция темы переговоров, как инструмент победы в дискуссии.
- Прямое утверждение, захват инициативы, искренняя позиция.
- Тактики отрицания или почему отрицать легче, чем убеждать?
- Как навязать своему оппоненту тактику оправдывания.
- Как наиболее эффективно разбивать аргументы оппонента. Понятие «пустого».

Дожим и принятие решения

- Как дожимать оппонента?
- Как помочь принять решение?

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