




ИКИГАЙ

ООО «Группа компаний «Икигай»

ул. Горбунова, 2
БЦ «Гранд Сетунь Плаза»
121596, г. Москва

Тел.: +7 926 5555-44-7
welcome@ikigaiway.org
www.ikigaiway.org



Жёсткие
переговоры:
Методы убеждения
и противодействия
манипуляциям.

Тренинг для
специалистов
и руководителей

www.ikigaiway.org

© 2017 Группа компаний ИКИГАЙ



Жёсткие переговоры:

Методы убеждения и противодействия манипуляциям.

Во всех переговорах каждая сторона стремится достигнуть своих интересов. В теории, для успешных переговоров каждая сторона должна стремиться к стратегии «win-win», т. е. думать не только о себе, но и о другом, но в реальности чаще всего не так. Финансовые директора, специалисты по закупкам уже давно прошли специальное обучение или на собственном опыте пришли к той точке, в которой, чем больше ты «отожмешь» поставщика, тем более ты эффективен. Поэтому у всех, кто проводит переговоры с лицами, ответственными за покупку, должны быть техники и инструменты отстаивания своих интересов. И эти техники должны быть вариативны, учитывать особенности ситуации и контактного лица.

Наш тренинг разработан специально для переговорщиков: специалистов и руководителей, для тех, кто хочет научиться вести переговоры успешно или разнообразить свой стиль ведения переговоров. И мы здесь идем по двум путям: умение убеждать и умение противодействовать неконструктивному поведению другой стороны.

I. ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ:

Разобрать стратегию и тактику переговорного процесса. Передать техники убеждения и противодействия манипуляциям в переговорном процессе.

II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

1. Разбор конкретных кейсов, в т. ч. приемов, которым учат специалистов отделов закупок.
2. Активная работа с позицией специалиста, для того, чтобы переговоры приобретали «гибкость».
3. Отработка умений вести переговоры:
 - a. через подстройку под разные стили участников переговоров,
 - b. через умение убеждать и преодолевать сопротивление.
4. Отработка умений выявлять и противодействовать манипуляциям.

III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА.

СПЕЦИАЛИСТЫ НАУЧАТСЯ:

1. Планировать, моделировать и анализировать переговорный процесс.
2. Настраиваться на переговоры и управлять своими эмоциями в переговорах.
3. Вести переговоры с разными типами переговорщиками
4. Различным техникам ведения переговоров, исходя из целей, задач и ситуации.

IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА:

16 часов (2 дня). Ориентировочно: 10:00-18:00, обед 1 час, 2 перерыва по 20 мин.



V. ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
Вступление	Знакомство; Определение цели и задач тренинга; Мотивация участников на обучение; Разбор переговоров на примере участников тренинга.	01:30
Стратегия переговоров	Планирование переговоров; Этапы переговоров, выстраивание сценария и тактики поведения; Сбор необходимой информации и составление «досье» клиента; Моделирование переговорного процесса.	01:00
Экспертная позиция при переговорах с клиентом	Экспертная позиция как основа успешной модели поведения продавца; Психологические установки специалиста, необходимые для ведения переговоров в экспертной позиции; Управление своими эмоциями в сложных переговорах; Типология участников переговоров. Подстройка под разные стили переговоров и выбор «своей» роли; Методика выведения оппонента в позицию активно заинтересованного партнера.	04:00
Ведение переговоров	Установление контакта с оппонентом, подстройка; Выявление возможностей и ограничений оппонента; ключевых и скрытых интересов и выгод; Аргументация, убеждение и преодоление сопротивления оппонента.	04:00
Противодействие манипуляциям	Основные сложности, встречающиеся в переговорах;	04:30

Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
	<p>Разбор обучения профессиональных закупщиков и методов защиты; Противодействие давлению и манипуляциям опытных переговорщиков; Работа с типичными возражениями и отказами от сотрудничества; Преодоление сопротивлений по «Цене».</p>	
<p>Поддержание результатов и эффектов тренинга</p>	<p>Обсуждается необходимость поддержания результатов после тренинга; Составляется список умений, выработанных на тренинге, с опорой на методичку и расставляются приоритеты по развитию навыков; Обсуждаются правила усвоения навыков; Обратная связь от группы.</p>	<p>01:00</p>

Мы с удовольствием ответим на любые вопросы по программе!

Содержание программы, длительность блоков обсуждается при подготовке к проведению в Вашем РИЦ с учетом мнения руководителя и информации, полученной из предварительного анкетирования участников!

Желаем процветания Вашему бизнесу!

