10.«Мастер переговоров»

Описание: Текстовая информация и видео, практикумы и тесты позволят вам оценить собственный стиль ведения переговоров, развить навыки подготовки к переговорам, в интерактивном режиме отработать тактики ведения переговоров.

Курс представляет пользователю нестандартный взгляд к анализу профессионального ресурса переговорщика.

Обучающиеся получают возможность:

- узнать, что такое «скрытая повестка» переговоров;
- отработать приемы управления агрессией и давлением в переговорах;
- попрактиковаться в использовании переговорных тактик;
- пройти тесты для определения характеристик переговорного стиля;
- развить навык анализа классических переговорных ситуаций на видеоматериалах.

Развиваемые компетенции: Управление изменениями; Решение проблем; Командная работа; Оказание влияния; Общение; Лидерство; Коммерческая ориентация; Гибкость / адаптивность; Навыки устного общения; Нацеленность на внутренних клиентов; Надежность; Умение убеждать.

Структура курса: Курс состоит из лекционной части, практикумов и тестов.

Лекционная часть — это 9 глав прикладных знаний, раскрывающих возможность выбора собственного алгоритма развития в зависимости от интересов и целей переговоров, а также 10 видеофрагментов с подробным описанием используемых приемов и тактик.

Раздел «Практикумы» содержит 12 интерактивных и 4 видео-практикума. Каждый из них показывает, как можно использовать теоретическую информацию и какой получить результат.

Тесты курса состоят из трех блоков: стиль-тестов (4), инфо-тестов (3), интеллект-тестов (4). Раздел содержит так же 60 вопросов для самопроверки по теоретическому и практическому разделам.

Рекомендуемое время изучения: 45 часов.

Целевая аудитория: Курс рассчитан на все категории сотрудников, ведущих переговоры с Партнерами, Клиентами и Заказчиками вашей компании.

Авторы курса: Козлова А.А., Козлов В.В.

Содержание

Глава 1. Введение в курс

Лекции	Введение в курс Самоанализ готовности к переговорам Подготовка и проведение делового разговора Цели переговоров Готовность к переговорам — это …
Практикум	Позиционные торги Алгоритм обучения для эффективных Какие задачи я решаю Что такое решить ситуацию Точки и линии
Тесты	12 вопросов для самопроверки

Глава 2. Заметки о классической теории переговоров

Лекции	Заметки о классической теории переговоров Анализ факторов ситуации Анализ поведения участников Короткие переговоры Длительные переговоры Как выйти из тупика? Поиск взаимной выгоды Об объективных критериях Желание решить проблему подразумевает
Практикум	Сколько Вы видите? Кто мои партнеры Направленность личности
Тесты	14 вопросов для самопроверки

Глава 3. Персона переговорщика

Лекции	Персона переговорщика Качества, обеспечивающие успешные переговоры
Практикум	Предъявление ресурса Ваши цели в переговорах Практикум подготовки к переговорам Стиль решения проблем

	Отрезок
Тесты	15 вопросов для самопроверки

Глава 4. Микроэлементы общения в переговорах

Лекции	Микроэлементы общения в переговорах Способы завоевания инициативы в общении Эмпатийный эквивалент коммуникации Усиление эмпатии восприятия Ошибки, снижающие уровень эмпатии Технологии эмпатийного общения Что хочет каждый из участников переговоров
Практикум	Крестный отец Агрессивная вежливость Первое впечатление Пристройка Вопросы качества восприятия информации
Тесты	15 вопросов для самопроверки

Глава 5. Скрытая повестка переговоров

Лекции	Скрытая повестка переговоров Негативные приемы деловых контактов Приемы и тактики уловок Психологические уловки Общие правила нейтрализации психологических уловок Фразы индикаторы О ведении позиционных торгов
Практикум	Точка интереса Исследование пределов Компоненты переговоров
Тесты	34 вопроса для самопроверки

Глава 6. Тактики и роли участников переговоров

Лекции	Тактики и роли участников переговоров От дискуссии к полемике «Нечестная игра» Против некорректного спора
Практикум	Шантаж Стили переговоров Ваши переговорные стратегии Берсеркеры и виртуозы
Тесты	36 вопросов для самопроверки

Глава 7. Давление и агрессия в переговорах

Лекции	Давление и агрессия в переговорах Когда Вас давят критикой Опровержение обвинения Риторические приемы давления Если они сильнее и богаче Вас Что делать, если они не хотят участвовать в игре? Что такое корректная позиция? Что делать, когда на вас давят? Как противостоять непорядочности?
Практикум	Работа с агрессией Противостояние давлению Управление агрессией Вам важно Заезженная пластинка
Тесты	16 вопросов для самопроверки

Глава 8. Манипуляции и торги

Лекции	Манипуляции и торги Искусство торговаться
Практикум	Торги в переговорах Продажа через посредника Определение пределов
Тесты	12 вопросов для самопроверки

Глава 9. Искусство вопросов и ответов

Лекции	Искусство вопросов и ответов Метод организованных стратегий Стратегии принятия решений Постановка вопросов
Практикум	Мягкое выведывание «Взламывающие» вопросы Управляющие вопросы
Тесты	67 вопросов для самопроверки