

Стратегии и тактики переговоров

Программа направлена на развитие навыков работы с различными переговорными стратегиями, такими как «ТОРГ», «Манипуляция», «Сотрудничество».

Развиваемые компетенции: Эффективная коммуникация, Влияние

Содержание программы:

1. Основные правила в переговорах

- ⇒ Виды и функции переговоров
- ⇒ Этапы проведения переговоров
- ⇒ Основа успеха в переговорах – правильное намерение
- ⇒ Small talk в процессе проведения переговоров
- ⇒ Значение вербального и невербального восприятия в коммуникации

2. Основные стратегии переговоров и их ключевые позиции

- ⇒ Стратегии переговоров
- ⇒ Ключевые пункты стратегии «ТОРГ»: как достичь максимального результата простейшими средствами
- ⇒ Стратегия «Манипуляция»
- ⇒ Стратегия «Сотрудничество»
- ⇒ Возможные способы сочетания стратегий для достижения максимального результата
- ⇒ Распределение ролей в переговорах. Распределение зон ответственности

3. Стратегия «ТОРГ»

- ⇒ Арена торга
- ⇒ Инструменты переключения переговоров с позиционного «торга» на выявление интереса
- ⇒ Подготовка к позиционному торгу: определение цели, определение наилучшей позиции и точки отказа, установление приоритетов, выбор параметров торга
- ⇒ Приемы позиционного торга: Тактика открытия информации и умолчания, промежуточные предложения, повышение-понижение стоимости уступок, цена и ценность

4. Стратегия «Манипуляция»: использование и противостояние

- ⇒ Причины манипуляции. Распознавание истинной цели собеседника
- ⇒ Определение установки собеседника: установка на борьбу или установка на сотрудничество
- ⇒ Методы анализа ситуации и «вскрытия» манипулятивных приемов. Индикаторы манипуляций
- ⇒ Типичные последствия манипуляции
- ⇒ Техника перехвата инициативы. Встречные манипуляции

5. Стратегия «Сотрудничество»

- ⇒ Формирование доверительных отношений
- ⇒ Формирование списка целевых интересов. Акцентирование общих интересов
- ⇒ Интегративные решения в стратегии сотрудничества: принципы поиска и области действия решений
- ⇒ Методы стратегии «сотрудничество»: подбор альтернативных вариантов, шаг уступки, компенсационный пакет, оценка суммарной привлекательности предложения
- ⇒ Позитивное подведение итогов

Практическая часть тренинга:

- ⇒ **Синемалогия - просмотр и анализ фильма.** В этом случае фильм используется как кейс, на примере которого разбираются примеры успешных и ошибочных стратегий поведения, давая тем самым участникам возможность обучаться самоанализу и способности находить более функциональные решения.
- ⇒ **Ролевые игры и упражнения на отработку навыков:**
 - распознавания различных стратегий переговоров
 - использования оптимальной ответной стратегии в переговорах
 - отстаивания своих интересов и управления процессом переговоров
- ⇒ **Разработка плана действий по внедрению полученных знаний в ежедневную практику**