

Переговорные поединки

Программа направлена на развитие навыков использования логической аргументации, различных переговорных техник, работы с эмоциональным давлением.

Развиваемые компетенции: Эффективная коммуникация, Влияние

Что такое «Переговорные поединки»? Это интеллектуальное публичное противостояние двух или более участников, каждый из которых стремится показать свое умение вести переговоры и добиваться результатов.

Цель: обучение многообразным принципам и приёмам переговоров, как неотъемлемой части любой коммерческой деятельности, и без владения которой невозможно достичь серьезного успеха ни в бизнесе, ни в менеджменте, ни в политике, ни в жизни.

Формат: мероприятие проводится в форме различных состязаний в искусстве переговоров. Противостояние оценивают судьи из числа руководителей и тренер. Поединок длится 10 минут, после чего судьи выносят оценки и дают комментарии. Тренер делает подробный анализ поединка, объясняя преимущества и ошибки игроков. В итоге соревнований побеждает один участник, который получает звание лучшего переговорщика Компании и памятный приз.

Содержание тренинга:

1. Переговорные поединки

- ⇒ Введение в фабулу игры, объяснение правил
- ⇒ Подготовка участников и секундантов к поединку
- ⇒ Проведение поединков
- ⇒ Разбор успешных стратегий участников
- ⇒ Выводы тренера

2. Аргументация

- ⇒ Типы аргументации
- ⇒ Использование приемов цифры и практика
- ⇒ Решетка аргументации
- ⇒ Способы использования логической аргументации

3. Эмоциональное давление

- ⇒ Типы эмоционального давления: стратегическое и тактическое
- ⇒ Способы достижения доминирующего положения
- ⇒ Методы захвата власти
- ⇒ Приёмы тактического эмоционального давления
- ⇒ Техники поддержания открытости при эмоциональном давлении

4. Успешные тактики переговорщиков

- ⇒ Техника "есть только один правильный вариант - мой"
- ⇒ Техника "эмоциональные качели"
- ⇒ Техника "расскажите о себе"
- ⇒ Техника "навязывание своего сценария переговоров"