

# Ситуационные переговоры

Программа направлена на развитие навыков аргументированного позиционирования, разрешения разногласий, проведения переговоров и использованием технологии EDO, основанной на комплексе целей обеих сторон переговорного процесса.

**Развиваемые компетенции:** Эффективная коммуникация, Влияние

**Содержание программы:**

## 1. Технология EDO-анализа

- ⇒ Суть технологии EDO-анализа
- ⇒ Подготовка к переговорам
- ⇒ Моделирование результатов переговоров

## 2. EDO-клиента: сферы анализа

- ⇒ Текущее положение дел визави
- ⇒ Анализ внешней ситуации
- ⇒ Ценности и мнения визави
- ⇒ Цели клиента. Планы и стратегии, используемые им для достижения этих целей
- ⇒ Техника постановки вопросов

## 3. Позиционирование переговоров

- ⇒ Определение критериев перехода к переговорам
- ⇒ Умение аргументированно комментировать позиционирование в переговорах
- ⇒ Техника метамоделирования в переговорах
- ⇒ Целенаправленное управление коммуникацией

## 4. Стратегии разрешения разногласий

- ⇒ Техника работы с возражениями
- ⇒ Стратегии разрешения разногласий и их применимость в зависимости от ситуации

**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 на отработку навыков:**
  - распознавания стратегии переговоров
  - использования различных стратегий в переговорах
  - отстаивания своих интересов и управления процессом переговоров
- ⇒ **Разработка плана действий по внедрению полученных знаний в ежедневную практику**