

Переговоры в стиле WIN-WIN

Программа направлена на развитие навыков подготовки к переговорам, использования различных подходов к переговорам и технологий их проведения.

Развиваемые компетенции: Эффективная коммуникация, Влияние

Содержание программы:

1. «Мягкий» подход к переговорам

- ☞ «Гарвардский» подход к переговорам
- ☞ Возможность удовлетворения взаимных интересов в переговорах
- ☞ «Жесткий» и «мягкий» подходы, их плюсы и минусы
- ☞ Предпочитаемый стиль проведения переговоров

2. Подход к переговорам визави

- ☞ Интересы и позиции сторон
- ☞ Интересы как метод разрешения позиционного спора
- ☞ Определение предпочитаемого стиля клиента
- ☞ Вовлечение клиента в «мягкий» подход

3. Подготовка к переговорам

- ☞ Четырехшаговый алгоритм подготовки к переговорам
- ☞ Декомпозиция выгоды
- ☞ Трехуровневый анализ
- ☞ Методы создания ценности
- ☞ Техника НАОС

4. Начало переговоров

- ☞ Немецкое начало переговоров: цели, задачи. Возможности и ограничения метода
- ☞ Структура (время, повестка)
- ☞ Заявление позиции
- ☞ Прояснение позиции
- ☞ Обозначение разногласий

5. 5 этапов проведения переговоров в Гарвардском стиле

- ☞ Этап «Спор»
- ☞ Этап «Маяк»
- ☞ Этап «Предложение»
- ☞ Этап «Торг»
- ☞ Этап «Согласование условий»

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:**
 - определение предпочитаемого стиля визави
 - отработка алгоритма подготовки к переговорам
 - создание дополнительной ценности своего предложения
 - использования «мягкого» стиля в переговорах
 - отстаивания своих интересов и управления процессом переговоров
- ☞ **Разработка плана действий по внедрению полученных знаний в ежедневную практику**