

# Жесткие переговоры

Программа направлена на развитие навыков использования «жесткого стиля» переговоров, в том числе определения подходящих для этого ситуаций, работы по алгоритму.

**Развиваемые компетенции:** Эффективная коммуникация, Влияние

**Содержание тренинга:**

## 1. Место жестких переговоров в деловой коммуникации

- ⇒ Базовые убеждения успешного переговорщика
- ⇒ Подготовка к переговорам: проигрыш или достижение результата до закрытия переговоров
- ⇒ Оптимальные ситуации использования «жесткого стиля» переговоров
- ⇒ Использование знаний типологии личности в переговорах

## 2. Управление контактом с оппонентом при ведении жестких переговоров

- ⇒ Создание и накапливание позитивных и негативных потенциалов и их использование
- ⇒ Техники воздействия на партнера и его личная свобода. Критерии выбора
- ⇒ Управление эмоциональным контекстом переговоров
- ⇒ Способы противостояния давлению

## 3. Алгоритм «Жестких переговоров»

- ⇒ Пять шагов проведения «жестких переговоров»
- ⇒ Виды давления на оппонента: эмоциональный и логический
- ⇒ Стратегические и тактические техники эмоционального давления
- ⇒ Типы власти: харизматическая, экспертная, процессная. Методы захвата власти
- ⇒ Техники рационального давления: осуждение альтернатив, интерпретация последствий

## 4. Использование возражений и отказов для формирования конструктивных позиций

- ⇒ Отказ – обязательное условие эффективности
- ⇒ Способы манипуляции сторонниками модели WIN-WIN
- ⇒ Использование возражений оппонента
- ⇒ Сложные ситуации в переговорах и способы их преодоления

**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 стратегии переговоров
  - использования стратегии максимальных результатов в переговорах
  - отстаивания своих интересов и управления процессом переговоров
- ⇒ **Разработка плана действий по внедрению полученных знаний в ежедневную практику**