

КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Для кого этот тренинг

Для всех сотрудников и менеджеров, в задачи которых входят подготовка и проведение переговоров, разработка планов совместного развития бизнеса с партнёрами.

Ситуации применения тренинга:

- сложные партнеры, на которых нельзя оказать прямое давление;
- необходимость совместного развития бизнеса с партнерами;
- децентрализация полномочий в компании, повышение ответственности и автономности сотрудников, ведущих переговоры.

Основная идея тренинга

На всех временных этапах переговоров (при подготовке и проведении) должны параллельно решаться три основные задачи:

- определение собственной позиции (целей и задач) и её адаптация к изменениям;
- прояснение позиции партнёра и поиск инструментов влияния на неё;
- формирование и согласование общей цели взаимодействия с партнёром («картинки будущего» – целевой бизнес-ситуации), сценариев её достижения, оценка предполагаемых вкладов и выгод сторон.

Формат тренинга

- В ходе тренинга участники проходят через ряд переговорных кейсов. Разбор каждого кейса продвигает ко всё более комплексному подходу: разбираются и добавляются к арсеналу инструменты решения каждой из основных переговорных задач.
- Бизнес-симуляция в последнем блоке тренинга позволяет отработать и закрепить материал в контексте комплексного многоэтапного взаимодействия с партнёрами по бизнесу, когда результаты каждых переговоров непосредственно влияют на экономические результаты.
- Продолжительность тренинга – 3 дня.
- Количество участников в группе – 8-12 человек.

Преимущества метода

- Сквозной анализ трёх основных задач переговорного процесса на всех этапах взаимодействия с партнёром (в сравнении с последовательным разбором этапов переговоров) лучше готовит участников к работе с постоянно дополняющейся информацией об интересах партнёров и возможностях взаимодействия.
- В результате реализуется комплексная отработка переговорных навыков в контексте решения бизнес-задач деловой игры.