

ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРОВ

Для кого этот курс

Для специалистов, ведущих переговоры (в том числе для менеджеров по работе с корпоративными клиентами, сотрудников отделов закупок). Также тренинг адаптируется для руководителей, активно вовлеченных во внутренние переговоры со смежными отделами компании.

Центральная идея курса

Существуют принципиально разные стратегии (подходы) поведения в переговорах, требующие от переговорщика специфических действий по отношению к партнеру. Чтобы найти адекватную стратегию в конкретной переговорной ситуации, необходимо отлично владеть разными способами ведения переговоров, понимать их суть, правила, возможности и риски. Т.е. переговорщик должен быть технологически и психологически готов и гибок.

В данном тренинге процесс переговоров рассматривается поэтапно. На тренинге рассматриваются конкретные задачи каждого этапа, признаки перехода от одного этапа к другому, отрабатываются специфические навыки, необходимые переговорщику на разных стадиях.

В результате тренинга участники смогут:

- видеть и понимать процессы, которые обеспечивают достижение результатов на переговорах, особенности и «законы жанра» разных переговорных стратегий;
- осознанно подбирать стратегию ведения переговоров в соответствии с общим контекстом переговоров, со своими целями и поведением партнера, оценивая возможности и риски стратегий;
- использовать основные переговорные инструменты, в том числе инструменты ведения торга;
- структурировать свой опыт переговорной деятельности;
- грамотно готовиться и более уверенно проводить переговоры, достигая больших результатов.

Основные модули тренинга

- Особенности ситуации переговоров. Отличие переговоров от других видов взаимодействия. Переговоры и продажи.
- Основные стратегии ведения переговоров. Различные подходы к построению переговоров.
- Основные этапы процесса переговоров. Цели и содержание каждого этапа.
- Планирование и подготовка к переговорам. Постановка цели переговоров. Сбор и анализ информации до переговоров. Планирование содержания и процедуры переговоров.

- Контакт и контракт в переговорах. Формирование атмосферы переговоров. Согласование «повестки дня».
- Исследование в переговорах. Выявление области предполагаемого согласования интересов.
- Достижение взаимоприемлемого соглашения. Правила выдвижения и обсуждения вариантов соглашения. Выработка вариантов решения. Торг, обмен уступками и обсуждение условий.
- Завершение переговоров. Алгоритм завершения переговоров. Фиксирование договоренностей.

Формат:

- интерактивный тренинг в группе 8-12 человек;
- в процессе тренинга используется видеоанализ игровых ситуаций;
- продолжительность 2 дня.