

Личная эффективность

Переговоры без поражений:

жесткий и партнерский (гарвардский) стили переговоров

Практика ведения переговоров одно из важнейших орудий руководителей и специалистов коммерческих служб, а также тех, кому в профессиональных коммуникациях необходимо отстаивать интересы предприятия или компании. Программа познакомит с техникой правильного определения стиля и «барьеров» в переговорах собеседника, а также на практике научит Вас адаптироваться к возможным ситуациям в переговорах и добиваться поставленных целей. Вас научат использовать эмоции в переговорах, делить «пирог», сдвигая равновесие в свою сторону.

Для кого

Руководители высшего и среднего звена

Руководители коммерческих подразделений

Менеджеры по продажам, сбыту

Специалисты, чья работа требует навыков ведения переговоров

Длительность 16 часов

Темы

1. Как приступить к переговорам в нужный момент встречи с клиентом.
2. Гарвардский подход к переговорам (на основе соглашения «выигрыш-выигрыш», «жесткий» и «мягкий» подходы, их плюсы и минусы).
3. Интересы и позиции сторон при подготовке и проведении переговоров.
4. 3-уровневый анализ позиций сторон.
5. 4 стратегии разрешения разногласий (обмен, дополнительное предложение, компромисс, уступка).
6. НАОС (наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению).
7. Переговоры по схеме: интересы / позиции (3 уровня) / стратегия / НАОС / 1-е предложение.
8. Переговоры по 5 этапам: спорить, сигнализировать, предлагать, торговаться, договариваться.
9. Исследование интересов и позиции визави на этапе «спорьте». Начать спор, сказав хотя бы один раз «нет».
10. Сигналы другой стороны и подача Ваших сигналов.
11. Предложения, продвигающие переговоры вперед.
12. Торг в формате «если вы ..., то я ...».
13. Подведение итогов переговоров (договориться о чем договорились) и оформить их резюме.
14. Проведение переговоров в команде «по ролям».
15. Десяток переговорных техник

Преподаватели

Семенцов Алексей Борисович – кандидат экономических наук, бизнес-тренер, сертифицированный аудитор СМК по стандарту ISO 9001, специализация: продажи, переговоры, управление качеством, управление организационными изменениями.