



SmartValues

+7 (495) 626-30-06



ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Если переговоры занимают значимое место в вашей деловой жизни, вы знаете, как сложно бывает добиться нужного результата. Особенно если вам предстоит переговоры с трудным оппонентом, а ваши позиции недостаточно сильны.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Руководители высшего и среднего звена, сотрудники отделов продаж и обслуживания клиентов, а также все, кому по роду деятельности необходимо умение вести деловые переговоры.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

- Продемонстрировать необходимость системного подхода к подготовке и ведению переговоров.
- Представить методiku эффективной подготовки и ведения переговоров.
- Обучить участников основным правилам поведения на различных этапах переговорного процесса и приемам, ведущим к успеху.
- Практически отработать предложенные методики.

ЧЕМУ УЧИТ ТРЕНИНГ

- Грамотно анализировать ситуации и проводить подготовку к деловым переговорам, позволяющую вступать в них с сильной, взвешенной, аргументированной позицией.
- Правильно выбирать и реализовывать стратегии, тактики переговоров, наилучшим образом подходящие для конкретной ситуации.
- Эффективно убеждать других и успешно «продавать» свои идеи.
- Выявлять уловки и манипуляции и повышать способность противостоять им.
- Уверенно сопротивляться давлению, которое оказывает оппонент.
- Минимизировать уступки и достигать наибольшего выигрыша.

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ ТРЕНИНГА ПОЛУЧАТ ОТВЕТ

- Что такое переговоры. Когда переговоры нужны, когда переговоры бессмысленны. Из каких стадий состоит эффективный процесс переговоров.
- Как правильно определить свои и чужие интересы в переговорах. Как спланировать возможные варианты соглашений и выбрать наилучшую альтернативу на случай, если договоренность не будет достигнута.
- Какова роль делового этикета в установлении контакта. Как определить начальные позиции. Как вести дискуссию на стадии обсуждения: что можно и чего нельзя. Как посылать сигналы самому и интерпретировать сигналы, посланные другой стороной.
- Как получить компенсацию за свои шаги навстречу. Как противостоять обману и попытке оказать давление.
- Как добиться выигрыша в переговорах с самым жестким оппонентом. Техники манипулирования и как им противостоять. Как зафиксировать достигнутые договоренности.



SmartValues

+7 (495) 626-30-06

E-mail: info@smartvalues.ru

<http://www.smartvalues.ru>

**ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
ОБУЧЕНИЯ**

2 дня

**ОПТИМАЛЬНЫЙ
РАЗМЕР ГРУППЫ**

12 человек