

# Деловые переговоры®

Методика обсуждения условий сотрудничества, позволяющая достичь наилучших вариантов соглашений

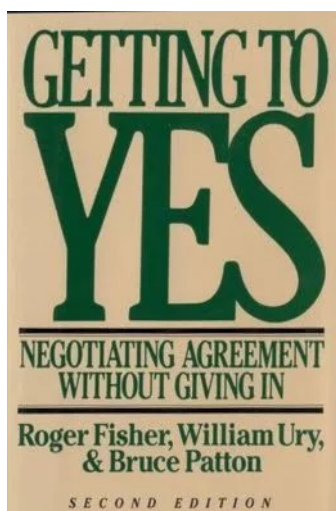
*Если переговоры занимают значимое место в вашей деловой жизни, вы знаете, как сложно бывает добиться нужного результата. Особенно если вам предстоит переговоры с трудным оппонентом, а ваши позиции недостаточно сильны.*



## КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ

- Неуверенность в себе во время переговоров.
- Проблемы в установлении доверительных отношений.
- Неспособность добиться желаемого результата.
- Проблемы с контролем эмоций.
- Неумение находить взаимовыгодные решения.

Тренинг основан на практической методике, опубликованной в книге «Getting to YES» Roger Fisher, William Ury, & Bruce Patton. Именно с этой книги начались активные исследования искусства переговорного процесса, практической конфликтологии и искусства полемики. Книга переведена на 18 языков, опубликована в 30 странах мира, продано более 5 000 000 экземпляров. Книга входит в программу обязательного чтения во многих бизнес-школах.



## ИНСТРУМЕНТЫ И НАВЫКИ

- Чек-лист полной подготовки к переговорам.
- Управление уровнем доверия в переговорах.
- Навык управления эмоциями — своими и собеседника — для оптимального достижения целей.
- Навык противостояния манипуляциям.
- Инструменты ведения бесприигрышного торга.
- Методика достижения работающих договоренностей.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

- Уверенные и эффективные переговорщики, которые могут представлять интересы компании на любом уровне.
- Установление доверительных отношений с партнерами по переговорам, что способствует достижению взаимовыгодных результатов.
- Лучшее понимание процесса переговоров и способности достигать желаемого результата, сохраняя хорошие отношения с партнерами.
- Контроль эмоций во время переговоров, что помогает избежать ошибок и достигнуть нужного результата.
- Умение находить решения, которые удовлетворяют все стороны, и достигать взаимовыгодных сделок.

