Автор: admin
30.09.2014 10:44 -

Жесткие переговоры, тренинг Контроль переговоров 1ч

{youtube}4v3JEqgzDpQ{/youtube}

Описание:

http://kichaev.ru - ЗДЕСЬ ЗАПИСЬ НА ТРЕНИНГ! Тренер Александр Кичаев. Фрагмент тренинга "Жесткие переговоры в стиле агентурной вербовки"

Это уникальный тренинг для опытных переговорщиков. Вам нужен этот курс, если вы провели немало переговоров и знаете что к чему, но есть потребность приобрести новые или совершенствовать имеющиеся навыки:

• научиться превращать нейтральных или оппонирующих собеседников в союзников;
• отточить свой переговорный стиль;
• научиться управлять своей энергетикой;
• освоить техники работы с подсознанием партнеров;
• поэкспериментировать с форматами работы со своей командой.

Вы получите обратную связь, оценку своих навыков, разберете сложные случаи из переговорной практики, и найдете варианты правильного решения. И главное, получите возможность упорядочить систему своих приемов и тактик. Создадите свой собственный образ переговорщика, где будут учитываться ваши психологические особенности, характер, темперамент. А еще получите набор тактик поведения с разными типами партнеров, и научитесь «включать» ту или иную роль, в зависимости от задач и обстоятельств.

В завершение, мы отработаем для каждого участника зону собственного развития как специалиста и мастера переговоров.

МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ: самоанализ, упражнения на стрессоустойчивость и управление внутренней энергией, деловые игры, ролевые игры с видеоанализом.

Программа:

1. Особенности агентурной вербовки
• Резиденты и агенты в бизнес отношениях
• Понимание конечной цели вербовки. Определение целевых групп воздействия, в т.ч. выявление и сотрудничество с агентами влияния.
• Сбор предварительной информации. Планирование развития дальнейших отношений с партнерами по переговорам.
• Как построить «карту объектов воздействия»? «Цепочка влияния»: Сцепщик -- Информатор -- Серый кардинал -- Лицо, принимающее решение. ГЛК - Группа лоббирования конкурента и работа с ней. Перевербовка

2. Подготовка к переговорам с Лицом, принимающим решение
• Общие требования к подготовке и проведению переговоров.
• Архитектоника и структура переговоров.
• Подготовка стратегии и тактики переговоров: определение собственной цели, позиции и интересов, анализ возможностей и полномочий представителей противоположной стороны,
• Создание системы защитных и атакующих аргументов,
• Как психоэмоционально настраиваться на предстоящие переговоры. Синпо -- методика морально-психологической подготовки самураев.
• Распределение ролей в команде (добрый -- злой, стрессор -- примиритель и пр.) и отработка взаимодействия.

• Навыки организации и проведения мозговых штурмов.
3. Ваш индивидуальный переговорный стиль