

Жесткие переговоры, тренинг Контроль переговоров 1ч

{youtube}4v3JEggzDpQ{/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