



Название тренинга «Жесткие переговоры. Преодоление манипуляций»

Программа тренинга:

- Три способа эмоционального давления на переговорах
- Виды манипуляций на переговорах
- Способы противодействия манипуляциям

Тип тренинга: корпоративный

Уровень сложности: базовый (желательно пройти обучение на тренинге «Навыки переговоров» до этого курса)

Аудитория: Менеджеры по продажам, менеджеры по работе с ключевыми клиентами, руководители любого уровня, юристы, технические, финансовые и иные специалисты, участвующие в переговорах. Согласно исследованиям, в переговорах (в отличие от продаж), эффективные представители каждой из сторон используют аналогичные навыки, поэтому данная программа полностью подходит и для профессиональных закупщиков.

Описание: Манипуляции - это скрытое воздействие на партнера по переговорам с целью добиться от него выгодного решения или поведения. В процессе работы на тренинге идет разносторонний анализ основных видов манипуляции (всего рассматривается около 40 разновидностей), затем формируются навыки преодоления каждой манипуляции - это практикум, который учит распознавать разные типы манипуляций и находить на них достойный ответ. На курсе сотрудники учатся применять контрприемы и продолжать переговоры в конструктивном русле.

Содержание:

1. Виды психологического воздействия на переговорах:

- Варварское влияние
- Манипуляции
- Аргументирование

2. Манипуляции в переговорах:

- Основные виды манипуляций
- Методики противодействия манипуляциям
- Возможность продолжения отношений

3. Проанализируйте контекст:

- История сотрудничества
- Люди за переговорным столом
- Внешние факторы
- Внутренние факторы



4. Подготовьте сценарии:

- Оптимистичный
- Реалистичный
- Пессимистичный

5. Создайте альтернативу:

- НАОС
- Развитие поставщиков
- Иные методы решения

6. Реакция на манипулирование:

- Соотношение каналов восприятия
- Выражение собственных эмоций
- Преодоление манипуляции

7. Техника аргументации:

- Логика убеждения собеседника
- Компоновка тезисов и аргументов
- Способы донесения информации

Корпоративный вариант тренинга имеет дополнительные преимущества, так как компания, по окончании тренинга, получает общие стандарты противодействия манипуляциям на переговорах.

Методы обучения

В ходе тренинга используются: мини-презентации теоретического материала, деловые игры, упражнения, разбор практических заданий, работа с учебными пособиями. Каждый участник получает набор раздаточных материалов.

Продолжительность: дней - 2 / академических часов – 16

Место проведения: Москва.

Если тренинг проводится вне Москвы – дополнительные условия необходимо согласовывать отдельно.

Количество участников: группа до 12 сотрудников, при увеличении количества стоимость возрастает.