



Название тренинга: «Навыки ведения переговоров»

Программа тренинга:

- Основные этапы переговорного процесса
- Методика подготовки и ведения переговоров
- Распределение функций участников

Тип тренинга: корпоративный

Уровень сложности: базовый

Аудитория: Менеджеры по продажам, менеджеры по закупкам, руководители любого уровня, юристы, технические, финансовые и иные специалисты, участвующие в подготовке и реализации крупных контрактов.

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: Каждому человеку приходится вести переговоры на том или ином уровне, но есть люди, для которых умение вести переговоры является профессиональной необходимостью.

Когда при ведении переговоров встречаются профессионалы, успех той или иной стороны нередко зависит от того, кто из них лучше обучен этому процессу. На данном тренинге детально рассматриваются все этапы – от подготовки до подведения итогов.

Содержание:

- 1. Основные этапы переговорного процесса** (Подготовка, Обсуждение, Предложение, Торги, Завершение)
 - Определение переговоров
 - Критерии успеха
 - Виды целей и границ
 - Этапы переговорного процесса
- 2. Этап «Подготовка»:**
 - Задачи первого этапа переговоров
 - Структурный подход к подготовке
 - Формирование основных целей для переговоров
- 3. Этап «Обсуждение»:**
 - Оптимальный вариант презентации на переговорах
 - Техника «активное слушание»
 - Логическая цепочка вопросов
 - Инструменты для эффективного обсуждения



4. Этап «Предложение»:

- Психологические аспекты восприятия информации
- Структура формулировки предложения «Если Вы ... и т.д.»
- Основная задача этапа предложение

5. Этап «Торги»:

- Равновесие «арены торга» на переговорах
- Ответ на требование контрагентов
- Правила торгов

6. Этап «Завершение»:

- Уступки при завершении переговоров
- Фиксация договоренностей
- Алгоритм дальнейших действий

Корпоративный вариант тренинга имеет дополнительные преимущества, так как компания, по окончании тренинга, получает общие стандарты проведения переговоров.

Методы обучения

В ходе тренинга используются: мини-презентации теоретического материала, деловые игры, упражнения, работа с примерами участников.

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.