**Тренинг «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»**

**Переговоры** – процесс, который может привести к победе или поражению. Это баланс между собственными и чужими интересами. Какой стиль переговоров предпочтительней жесткий, мягкий или принципиальный? Чтобы эффективно проводить переговоры, лучше знать все 3 подхода.

Данная программа «эффективные переговоры» разработана с учетом российской специфики и систематизированного опыта работы на телекоммуникационном рынке.

**Цели тренинга:**

* Освоить современные методы проведения «эффективных переговоров»
* Сформировать системный подход к проведению переговоров
* Отработать навыки и технологии ведения переговоров

**ПРОГРАММА СОСТОИТ ИЗ 5 МОДУЛЕЙ**

**Содержание тренинга:**

1. Подготовка к переговорам

* Стили ведения переговоров.
* Жесткий подход к переговорам
* Мягкий подход к переговорам
* Принципиальные переговоры (Win/Win)
* Преимущества и недостатки каждого подхода
* Анализ оппонента до начала переговоров
* Сбор необходимой информации
* Отличие позиции от интересов
* Определение собственных интересов и интересов оппонента
* Отработка навыков с использованием бизнес-кейса

1. Начало переговорного процесса

* Установление доверительных отношений
* Формирование договоренностей о ходе проведения переговоров
* Эффективные методы воздействия на партнера.
* Отработка навыков проведения переговоров в тройках

1. Анализ интересов

* Анализ карты реальности партнера
* Анализ интересов другой стороны
* Формирование многообразия вариантов
* Обсуждение с партнерами «независимых стандартов
* Деловая игра на поиск интересов

1. Торг

* Принципы эффективных переговоров
* Как не отдать лишнее?
* Как получить больше?
* Как проводить торги, оставляя позитивное впечатление?
* Формирование договоренностей по итогам торга
* Отработка навыков проведения торгов в тройках

1. Подготовка к сложным ситуациям

* С какими сложностями вы можете столкнуться?
* Способы противодействия «грязным» приемам
* Нейтрализация сложных участников переговоров
* Трансформация негатива в позитив
* 5 приемов нейтрализация возражений

**Финальная деловая игра с использованием реальных бизнес-кейсов.**

**ОСОБЕННОСТИ**

* Практическая отработка навыков занимает 60% времени. Участники получают обратную связь с использованием специальных бланков наблюдения, которые повышают ее качество
* Участники разрабатывают персональный план развития навыков и смогут контролировать свое развитие с помощью специальной методики видеоанализа

**Продолжительность**: 2 дня