

ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ



ВЕДУЩИЙ: ИГОРЬ РЫЗОВ

Бизнес-тренер, ведущий российский эксперт по ведению переговоров. Представитель международной школы переговоров Джима Кэмпбелла. Автор книги «Жесткие переговоры: как получить выгоду в любых обстоятельствах» (2014) и «Я всегда знаю, что сказать» (2015). Признан одним из лучших бизнес-тренеров России по версии рейтинга-экспертов. рф. Соавтор книги «Подготовка к «Управленческому поединку» и сложным переговорам» (2013) Среди его клиентов: Газпром нефть, Сбербанк, Мегафон, Yandex, МТС, Ростелеком, ЕвразХолдинг, Coral Travel, РосЕвроБанк, РЖД, Северсталь, Металлоинвест и др.

Руководителям бизнеса:

Чтобы выжать максимум пользы из каждого партнерского соглашения.
 Чтобы точно рассчитывать бюджет переговоров и не заходить за «красную черту», за которой следуют убыточные решения.
 Чтобы результаты каждого переговоров соответствовали стратегии компании и двигали ваш бизнес вперед.

Продавцам

Чтобы отстаивать свою выгоду и находить решения, устраивающие всех участников сделки.
 Чтобы не поддаваться на провокации и манипуляции клиентов.
 Чтобы заключать новые сделки в самых жестких условиях и с самыми неприступными клиентами.
 Чтобы выстраивать долгосрочные теплые отношения независимо от исхода переговоров.

Закупщикам

Чтобы диктовать свои условия поставок и добиваться их выполнения.
 Чтобы не конфликтовать с поставщиками и научиться приходить к общему решению.

Менеджерам по работе с ключевыми клиентами

Чтобы соблюдать эмоциональный баланс в переговорах со сложными клиентами.
 Чтобы развивать и укреплять отношения, наращивая выгоду каждой сделки.
 Чтобы конструктивно обсуждать ошибки компании, правильно реагировать на негатив и претензии клиентов.

БАЗОВЫЙ КУРС

1. Подготовка к переговорам
2. Борьба за выгоду: правила торга
3. Приемы ведения переговоров
4. Методы аргументации: от доказательств к аргументам
5. Работа с сопротивлением и претензиями
6. Критика и способы работы с ней
7. Давление и манипуляции в переговорах
8. Эмоциональный баланс в переговорах
9. Барьеры общения
10. Агрессия и гнев
11. Отработка навыков: деловые игры, упражнения, управленческие поединки
12. Обратная связь от судей и тренера
13. Провокации в переговорах

РАСШИРЕННЫЙ: Все темы базового курса + 2 закрытых VIP-урока

1. Стратегия переговорного процесса
 2. Прогнозирование в переговорах: анализ решающих факторов.
- Вы глубоко изучите и отработаете на практике важные аспекты переговорного мастерства:
1. Стратегия и тактика переговорного процесса;
 2. Применение модели «Многогранник интересов»;
 3. Анализ стратегий: красная черта, желаемая позиция, заявляемая позиция;
 4. Исследование стратегий соперничества и сотрудничества;
 5. Цели переговорного процесса;
 6. Прогнозирование результата переговоров;
 7. Выработка стратегии поведения в зависимости от прогноза результата;
 8. Построение дорожной карты переговоров.

В результате вы научитесь:

Вести переговоры в сложных условиях (давление и нападки)
 Сохранять отношения с оппонентом даже после самых «жестких» переговоров
 Применять приемы для перехвата и удержания управления
 Различать виды манипуляций, цели манипуляторов и не поддаваться на уловки
 Четко следовать намеченной линии, отстаивать свои интересы
 Адекватно отвечать на выпады и конструктивно вести переговоры