



ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА В ходе тренинга участники узнают об особенностях предварительной подготовки к переговорам, эффективной организации и проведению переговоров, психологическими и тактическими приемами ведения переговоров

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ Курс разработан для действующих предпринимателей и граждан, желающих открыть свое дело.

➤ ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Модуль 1. Внутренняя мотивация – залог успешных переговоров

- основные принципы поведенческой гибкости в работе;
- мотивация (три составляющие убеждения, цели, знания);
- упражнения для проработки ограничивающих убеждений (прямые аффирмации);
- отработка соответствия своих ценностей с ценностями компании;

Модуль 2. Внутренний самонастрой: влияние на процесс переговоров

- значение самонастроя в переговорном процессе;
- эмоциональная жизнь эффективного человека, позиция личной ответственности за адресность и целесообразность переживания;
- управление собственным эмоциональным состоянием во время переговоров;
- развитие умений расшифровывать эмоциональное состояние партнера;
- эмоции, как ресурс влияния в деловых контактах.

Модуль 3. Психологические аспекты успешных переговоров

- вступление в контакт, эмоциональное расположение клиента;
- техники конструктивного ведения беседы (сбор информации, прояснение потребностей, активное слушание);
- методы психологического воздействия;
- основы невербального общения;
- присоединение и ведение;
- владение инициативой;
- использование индивидуальных особенностей клиентов для установления и поддержания контактов;

Модуль 4. Использование речевых стратегий в переговорах

- предъявление продукта и формулирование предложения (задачи, эффект, аргумент, виды аргументов);
- сообщение о переживаемом (способы управления вербальным контактом);
- техники выявления потребностей партнеров;
- конфликтогены;
- убеждающие стратегии;
- переопределение идей, убеждений;
- работа с возражениями, претензиями.

По окончании тренинга выдается СЕРТИФИКАТ установленного образца.

**Тренинг коммерческий. Стоимость 3 500 рублей.*

Запись на семинар:
тел/факс (4112) – 34-03-38,
сот. 8-914-2-705-874
e-mail: busschool@mail.ru



АУ ДПО
«Бизнес-школа» РС (Я)

Подробности на сайте:
www.schoolbusiness.ru