

ИНФОУРОК

ведущий образовательный
портал России

Министерство просвещения
Министерство науки и высшего
образования



Программа онлайн-тренинга

Жесткие переговоры. Тактики перехода к конструктивному диалогу

Дудкин Максим Андреевич

Бизнес-тренер, коуч и бизнес-консультант

10 АПРЕЛЯ 2024 С 17:00 ДО 19:00 (МСК)

Москва, 2024 г.

Для кого тренинг

Методистов, учителей, специалистов в области обучения и воспитания, педагогов, психологов, коучей, руководителей, а также сотрудников и менеджеров, которые проводят деловые переговоры.



Общая характеристика тренинга

Цель: улучшить навыки проведения деловых переговоров через формирование эффективной коммуникации в манипулятивных и «жестких» переговорах.

Практическая значимость: материалы тренинга помогут участникам обучения правильно и грамотно переводить «жесткие» переговоры в конструктивные и получать результат.

Актуальность темы тренинга

Данная программа научит участников тренинга в ситуациях деловых переговоров использовать разнообразные коммуникативные стратегии и техники, создавать благоприятную атмосферу в процессе переговоров, предотвращать конфликты и приходить к результату во время «жестких» переговоров.

Благодаря тренингу участники поймут, как в процессе переговоров фокусироваться на цели общения, учитывать контекст и переводить «жесткие» переговоры в конструктивные. Узнают, как создать единое информационное поле в любой ситуации делового общения для того, чтобы получить запланированный результат. Научатся вести себя конструктивно в ситуации эмоционально сложных переговоров, чтобы получить запланированный результат.

Максим Дудкин

- Бизнес-тренер, в профессии с 2012 г.
- Автор книги «Лидер мнений за 30 дней»
- Победитель Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга», 2018 г.
- Сертифицированный коуч, психолог, НЛП-практик
- Области экспертизы: деловая коммуникация, переговоры, презентация, HR.
- Опыт в сфере HR, оценке и развитии сотрудников и руководителей - с 2013 г.
- Опыт в сфере управления персоналом с 2016 г. (HRD)



  +7 (908) 135-08-11

@ Максим Дудкин



Краткое содержание тренинга

Знакомство — 5 минут

Базовые принципы для эффективных переговоров – 35 мин

- Типичные ошибки, в результате которых проигрываются 80% переговоров;
- Три компетенции профессионального переговорщика: методы и стратегия развития конкретных компетенций;
- Варианты исходов переговоров: проигрыш, уступка, компромисс, выгода;
- Разница позиций в переговорах и их влияние на итог переговоров;
- Понятие целей в переговорах: min \ optima \ max;
- Ресурсы переговоров и как ими грамотно распоряжаться;
- Пункты подготовки к переговорам (передача участникам шаблона-карты для подготовки к деловым переговорам).

Упражнение: Решение кейса и разбор базовых принципов деловых переговоров.

Типология оппонентов в переговорах — 20 минут

- Типология в переговорах (4 типа переговорщика);
- Тактика подготовки и проведения переговоров с конкретным типом личности оппонента;
- Типы переговорщиков, которые используют манипулятивный переговорный режим или «жесткий» режим.

Упражнение: Решение кейсов и отработка навыков определения манипулятивных и жестких переговоров.

Манипуляции и эмоции в переговорах — 60 минут

- Как отследить свою «красную» эмоциональную кнопку в переговорах, на которую «нажимают» манипуляторы;
- Отличие манипуляции от конструктивного сообщения;
- Отличие угрозы и требования от манипуляции;
- Типичные сценарии манипуляции во время переговоров;
- Группа манипуляций на эмоциях в переговорах;
- Группа социальных манипуляций;
- Как защищаться от манипулятивного режима в переговорах.

Упражнение: Отработка различных техник защиты от манипуляции и агрессии со стороны оппонента в переговорах.

Продолжительность ~2 часа

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

ИНФОУРОК

ведущий образовательный
портал России

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

[INFOUROK.RU/KURSY](https://infourok.ru/kursy) | [INFOUROK.RU/MEROPRIYATIYA](https://infourok.ru/meropriyatiya)