

# Программа «КОМАНДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ» -1 день

Услугами профессиональных переговорщиков сегодня пользуются все крупные экономические, политические и бизнес- структуры: Газпром, РАО ЕЭС, Юкос.

**В чем ценность КОМАНДЫ в переговорном процессе?**

**В чем их опасность?**

**Сколько человек должно быть в переговорной команде и в чем функция каждого?**



**Азарт командных переговоров, умение подстраиваться не только под оппонента, но и под «родную» команду.**

Метод «хороший- плохой полицейский» известны всем.

Опробуйте его на практике, вместе с 5 методиками ведения командных переговоров.

Знать - не значит уметь!

**Находим в себе смелость перейти от знаний к их реализации в бизнесе.**

Командные роли ( осознаваемые и неосознаваемые).



**Бульдозер**

**Фиксатор**

**Дипломат...**

**Это лишь некоторые из тех ролей, которые профессионалы используют в переговорах.**

Баланс командной логики и личных эмоций - вот что оттачивается в этом блоке.

( Либо 1,5 -2 дня – с углубленным командообразующим блоком)

Подробнее:



## **Инструментарий**

### **1. Роли в команде**

#### **-назначаемые**

- рук. команды
- бульдозер
- фиксатор
- дипломат

#### **-не осознаваемые**

- Альфа -лидер
- Гамма –приспособленец
- Омега –не воспринимаемый
- Дельта-оппозиционер

#### **-из предыдущего опыта**

- координатор
- генератор идей
- доводчик

### **2. Баланс роли «не осознаваемой», «назначенной» и «из опыта». Опознание ролей у оппонента.**

### **3. Техники переговоров в команде**

1. Хороший- плохой полицейский
2. Наш человек ( поддержка разделяющему нашу позицию)
3. Разделяй и властвуй ( расхождение мнений в другой команде)
4. Нужен юрист ( не могу принять решение сейчас)
5. Стена за спиной ( создание иллюзии мощи)
6. Серый кардинал
7. Подготовленная импровизация