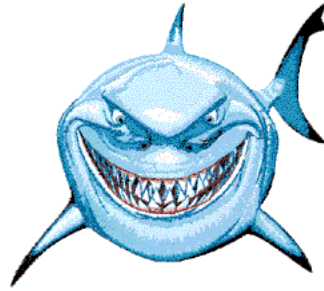


## Управление жесткими переговорами

(Авторская программа «Ж.П.» по согласованию позиций в жесткой конкурентной среде.)



**Основная задача программы- предложить участникам варианты перевода переговорного процесса в конструктивное русло, независимо от формата давления ,оказываемого оппонентом.**

Рассматриваются конкретные коммуникативные техники и приёмы, повышающие «защищенность» переговорщика.

Выбор техник- зависит от ситуации и особенности партнера, с которым выстаивается взаимодействие.

Тренинговая программа призвана предложить «погружение» в различные ситуации для поиска наиболее оптимального способа контакта.

### **Особенности программы:**

Используются коучинговые методики, направленные на усиление личной мотивации каждого участника для самосовершенствования в данной теме.

Имеют место провокационные задания, требуется опыт ведения переговоров.

Тренинг проходит в высоком темпе.





<p><b>Блок 1</b></p>	<p><b>Определение степеней «жесткости» переговоров на конкурентном рынке.</b>          Дискуссионное поле для определения участниками на уровне личного опыта, что для каждого «жестко - мягко». Индивидуализация коэффициента жесткости. Микроанализ уровня склонности к риску участников.</p>
<p><b>Блок 2</b></p>	<p><b>Аналитическое исследование «Эмоциональный градусник: механизм «закипания» переговоров». Видеопрактикум.</b>          Определение точек «выхода за флажки» и понимание правил «запуска» жестких переговоров.          Осознание способов воздействия и системы контроля эмоционального поля.          «Щиты» переговоров: методы управления силовым балансом для создания устойчивой деловой позиции.</p>
<p><b>Блок 3</b></p>	<p><b>Способы аккумуляции ресурсов: приемы усиления личного ресурса.</b>          Принципы выстраивания аргументационного поля.          Аргументировать – не значит убедить: рискованные точки в изложении своей позиции.          Анализ переговорного поля. Принципы эффективной подготовки для убеждающего воздействия.</p>
<p><b>Блок 4</b></p>	<p><b>Переговорная гибкость: стили переговоров PULL &amp; PUSH.</b>          Доминанта личного стиля: аудит опорных точек каждого участника.          Типы хищников в переговорах.</p>
<p><b>Блок 5</b></p>	<p><b>Деловая игра «Точки воздействия в деловых переговорах»</b>          В активном режиме взаимодействия участников определяются и тренируются поведенческие реакции, которые позволяют уменьшить напряжение в жестких переговорах. Разбираются ошибочные реакции, усиливающие жесткость переговоров.</p>
<p><b>Блок 6</b></p>	<p><b>Внутренние установки. Провокационные кейсы для выявления стиля реагирования на «неудобного» партнера.</b>          Стратегический подход к переговорам.          Оттачиваем мастерство снижения «болевого порога» в ситуации «внутреннего цензора», работа со стрессовыми состояниями до- во время- после переговоров.</p>
<p><b>Блок 7</b></p>	<p><b>Манипуляции в переговорах» .</b>          Принципы «контрвоздействие без разрушений». Правила амортизации манипулятивных ходов оппонента: прояснение, метафора, разделение фактов, вербализация противоречия и прочие приёмы конструктивного переубеждения.</p>
<p><b>Блок 8</b></p>	<p><b>Ложь в переговорах. Видеопрактикум .</b>          Анализ методов проверки истинности-ложности информации, транслируемой партнером, если невозможно проверить факты.</p>
<p><b>Блок 9</b></p>	<p><b>Кейс – практикум.</b>          Участникам тренинга предлагается серия жестких переговоров. Отработка способов перевода переговоров в конструктивное русло с помощью изученных методик.</p>