Стратегия и тактика ведения деловых переговоров

Одеса, Україна

1. Философия успешных переговоров:
a. Своеобразие переговорного процесса и его отличие от других форм деловой коммуникации.
b. Стратегии ведения переговоров: уступки, борьба, сотрудничество. Принципиальные различия в подходах: «игра в одни ворота» и принцип взаимного выигрыша.
c. Выявление и анализ подходов и личностных стратегий участников, влияющих на результат переговоров. Формирование мировоззрения успешного переговорщика.
d. Виды и цели переговоров. Ключевые навыки и умения успешного переговорщика.
2. Этап 1 – поиск партнера по переговорам
a. Определение портрета идеального клиента
b. Определение путей поиска
3. Этап 2 – подготовка к переговорам:
a. Система подготовки к переговорам (информационная подготовка, психологическая, организационная).
b. Определение, целей, задач и типа будущих переговоров. Сильные и слабые стороны индивидуального и командного участия в переговорах.
c. Система сбора информации о партнерах по переговорам.
d. Анализ интересов и позиций сторон. Пакеты предложений. Подготовка необходимых документов и материалов.
e. Определение места и времени переговоров. Выбор тактики ведения переговоров.
4. Этап 3 - Стратегии и тактики успешных переговоров:
a. Способы начала переговоров. Законы формирования первого впечатления и их использование в переговорном процессе.
b. Приемы установления психологического контакта. Управление невербальной составляющей контакта (пространство, дистанция общения, язык тела, голос).
c. Оптимизация коммуникативных процессов в переговорах.
d. Неконструктивные коммуникативные установки и стереотипы и их влияние на результативность переговоров. Виды психологических барьеров в общении, особенности их проявления в ситуации переговоров и способы их преодоления.
e. Приемы аргументирования. Техника преодоления возражений и нейтрализации, замечаний собеседников.
f. Тактические приемы на переговорах.
g. Особенности ведения деловой беседы в ситуации конфликта. Переговоры в агрессивной среде.
5. Этап 4 - анализ процесса и результатов переговоров:
a. Схема анализа результатов переговоров с точки зрения достижения целей переговоров.
b. Анализ результатов переговоров с точки зрения поведения участников

Price: **2 400 грн.** | Тип оголошення: Послуги, пропоную | Торг: --

Сергеева Ольга **050-496-00-94** **ул Багрия, 41**