

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, пропонуую

Торг: --