

## Программа курса «Договориться можно обо всём»

Занятие №1. 22 ноября. Наука и искусство ведения переговоров. Переговоры как поэтапный процесс.

Переговоры – это процесс, позволяющий сторонам договориться о деталях сделки. Иногда в результате сделки одна сторона приобретает, а другая теряет. Однако во время переговоров может быть создана дополнительная ценность – шанс добиться обоюдной выгоды для сторон. В рамках данного занятия поговорим о том, как превратить переговоры в эффективный и этичный способ принятия решений, как сделать так, чтобы результат сделки был максимально выгодный для вас

Занятие №2. 27 ноября. Говори. Очаровывай. Убеждай.

У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление. Если говорить о первом впечатлении, то наш мозг обрабатывает невербальную информацию в 5 раз быстрее, чем вербальную. Поэтому так важно порой не столько то, ЧТО вы говорите, а то, КАК вы себя ведете, какое поведение вы демонстрируете.

Как известно, первое впечатление о человеке складывается за 30 секунд. Почему так мало? Ведь собеседник по сути еще ничего не успел сказать? И как произвести верное впечатление? Ответы на эти вопросы мы совместно ищем и находим в рамках нашего второго занятия.

Занятие №3. 4 декабря. Поведение. Убеждение. Ценности. Разбей любые возражения.

Что такое возражение? Возражение – это любое субъективное мнение человека до момента сделки, мешающее ее заключению. А еще возражение - это хороший знак, дающий нам понять, что мы близки к заключению сделки! Люди, которые не возражают, на самом деле не заинтересованы в продолжении переговоров. Возражение – это свидетельство того, что ваш собеседник хочет узнать больше. Как работать с возражениями, алгоритмы и техники – все это мы разберем на третьем занятии!

Занятие №4. 6 декабря. Техники убеждения и влияния.

Убеждай и побеждай! Убедить – сложно. Ведь даже когда у вас есть факты, подтверждающие вашу правоту, доказать что-то своему оппоненту бывает очень непросто. Вот здесь нам важна грамотная аргументация. Что такое аргументация? Аргументация – это комплексное, многогранное, сложное явление, которое позволяет и критично мыслить, и оценивать позицию оппонента, и предвосхищать контраргументацию собеседника, и грамотно строить свою линию защиты. Разберемся с этим подробнее на занятии!

Занятие №5. 11 декабря. Психотипы в переговорах: понятия и сущность. Способы определения.

Какую роль играют в процессе ведения переговоров личные качества их участников? Если личностный фактор влияет на переговорное поведение, то вполне понятно желание практиков, стремящихся добиться результатов на переговорном поприще, узнать, как его

можно использовать. Какие личности более эффективно ведут переговоры: красные или синие, боец или исполнитель, предприниматель или аналитик? С этим разберемся на встрече!

Занятие №6.13 декабря. Как не проиграть любые переговоры.

Не все переговоры можно выиграть, но любые переговоры можно не проиграть. Стилль win-win (выиграть - выиграть) – именно его мы будем практиковать, консолидируя всю полученную информацию, ведь, наиболее успешны те переговорщики, которые не просто думают о своей выгоде в процессе, а стараются найти решение, максимально удовлетворяющее обе стороны, направленное на долгосрочное сотрудничество.

