

ИСКУССТВО ПЕРЕГОВОРОВ



© Bacho Foto - Fotolia.com

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- ◇ сотрудники отдела продаж и маркетинга
- ◇ менеджеры по работе с клиентами
- ◇ все, кто вовлечен в процесс переговоров

ФОРМАТ

группа не более 10 человек

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ МОДУЛЯ

6 — 8 академических часов

ЦЕЛЬ

Показать зависимость успешности результатов проведения переговоров от качества предварительной подготовки. Познакомив слушателей с Гарвардским методом ведения переговоров без поражений, показать на практике возможность применения данного метода в работе. Отработать навыки ведения переговоров и скорректировать наиболее часто встречающиеся ошибки.

ОПИСАНИЕ МОДУЛЯ

На основе опыта аудитории опыт, в ходе дискуссии выявляются наиболее часто встречающиеся проблемы в процессе проведения переговоров. Модуль дает определение, основные понятия и концепцию проведения успешных переговоров. Используя Гарвардский метод, разработанный Р. Фишером и У. Ури, предлагается детальный анализ процесса подготовки и проведения переговоров вплоть до подписания договора. С помощью ролевых игр отрабатываются навыки ведения переговоров.

СОДЕРЖАНИЕ

- ⇒ Переговоры. Определение и основные понятия
- ⇒ Личностные стили ведения переговоров
- ⇒ Национальные особенности ведения переговоров
- ⇒ Основные этапы проведения переговоров
- ⇒ Три подхода к проведению переговоров
- ⇒ Гарвардский метод ведения успешных переговоров (Р. Фишер и У. Ури)
- ⇒ Различные техники при проведении переговоров
- ⇒ Завершение сделки или отказ от нее
- ⇒ Договор и его составляющие
- ⇒ Анализ результатов

РЕЗУЛЬТАТ

Получив знания о наиболее эффективном методе ведения переговоров, слушатели смогут применять его на практике. Участники смогут чаще добиваться позитивных результатов при проведении переговоров, научившись использовать тактику укрепления своей позиции путем расширения опций и применения объективных критериев для снятия возражений, основанных на факторе цены.