

«Деловые переговоры» Работа с давлением и манипуляциями

Корпоративный тренинг



Как известно, чем лучше человек умеет выстраивать отношения с клиентами и партнерами, тем больше он зарабатывает.

И свой уровень, безусловно, можно и нужно повышать.

С помощью времени и знаний. Причем, соединенных вместе.

Знания нам дают информацию и умения, а **время** – опыт, который превращает эти умения в устойчивый навык и в **стабильно высокий результат**.

«Чем больше я тренируюсь, тем больше мне везет»

Бернард Лангер,

знаменитый немецкий профессиональный гольфист

Обучение в бизнес школе **«Инструменты для бизнеса»** даст возможность сотрудникам вашей компании осуществлять регулярные тренировки своих коммуникативных навыков, навыков ведения переговоров, технологий продаж и противодействия манипуляциям.

Что мы предлагаем для наших клиентов?

- **Многолетний практический опыт наших тренеров.** Мы не просто преподаватели, а сами – практикующие успешные продавцы, переговорщики и коммуникаторы. (В багаже каждого из нас – сотни успешных сделок и постоянных клиентов.)
- **Индивидуальный анализ и проработку задач каждого нашего клиента.**
- **Посттренинговое сопровождение** для максимально эффективного внедрения приобретенных на тренинге навыков.

Для кого этот тренинг:

Для руководителей, сотрудников отделов продаж, менеджеров по работе с клиентами.

Цель тренинга:

Повысить результативность проводимых переговоров за счет умения достижения собственных целей переговоров и противодействия внешнему влиянию.

В результате прохождения тренинга участники научатся:

- Понимать и использовать базовые принципы переговоров.
- **Выстраивать переговорный процесс, направленный на достижение собственных целей.**
- Понимать – что такое давление и манипуляции в переговорах, когда и зачем они используются, как определить их наличие в переговорном процессе.
- **Использовать основные техники противодействия манипуляциям и давлению.**

Программа тренинга:

1. Деловые переговоры: определение и критерии.

2. Типы и стили ведения переговоров.

3. Основные принципы ведения деловых переговоров:

- Подготовка.
- Определение целей (своей и партнера).
- Внутренняя позиция (win-win).
- Принцип закольцовки.

4. Специфика переговоров в зависимости от функционала партнера:

- Собирающий информацию.

г. Новосибирск

www.business-to-business.ru

- Рекомендующий.
- Согласовывающий.
- Принимающий решение.

5. Этапы деловой коммуникации.

6. Управление контактом в деловых переговорах.

- Определение и использование эмоционального состояния оппонента.
- Расположение в пространстве, понятие дистанции.
- Позиции и интересы сторон.
- Ролевые позиции в переговорах.
- «Считывание» информации о партнере (поза, жесты, мимика, речь).
- Использование эмоций и чувств оппонента, распознавание лжи.
- **Практика.** Отработка навыков управления контактом в переговорах.

7. Что такое манипуляции в переговорах? Манипулятивные или «жесткие» переговоры: какова их цель?

8. Типы манипуляций и способы противодействия им. **Практика.** Выявление манипуляции и отработка техник противодействия:

- Манипуляции давления.
- Дипломатические манипуляции.
- Логические манипуляции.
- Манипуляции с привлечением третьей стороны.

9. Ценовая аргументация: как грамотно и непринужденно обойти? (Основные техники, настрой, элементы шоу). **Практика.**

10. Завершение и анализ деловых переговоров.

Корпоративный тренинг:

Продолжительность тренинга: 2 дня.

Возможен выезд тренера в любой регион России.

Автор и ведущий тренинга

Виктория Мельник

бизнес-консультант, бизнес-тренер, к.и.н.

- Персональный консультант по вопросам управления в компаниях малого бизнеса.
- Специалист по построению системы продаж (B2B, B2C).
- Консультант в области построения системы продаж в компаниях, клиентского сервиса и управления персоналом.
- Бизнес-тренер по продажам, переговорам, коммуникациям.
- Бизнес-наставник.
- Учредитель и директор консалтингового агентства «Инструменты для бизнеса».
- В качестве бизнес-консультанта и бизнес-тренера успешно реализовала более 150-ти консалтинговых и обучающих офф-лайн проектов.



[Посмотреть подробную информацию о консультанте](#)

Не забудьте сохранить себе PDF программы

Чтобы подать заявку на тренинг, пишите: training-centre@bk.ru

Или звоните:



Тел.: [+7 \(383\) 248-30-70](tel:+73832483070)

Тел.: [+7 \(923\) 104-13-26](tel:+79231041326)