

Ведение успешных переговоров



Легка ли переговорная практика? «Легка», – скажет тот, кто никогда её не имел. Как любой коммуникативный навык, ведение переговоров – непростое искусство, требующее от обеих сторон определённых качеств и умений. В этом электронном курсе вы с ними ознакомитесь

Длительность - 2 часа

Программа курса:

Модуль 1. Кто и как участвует в переговорах?

- 1 Понятие переговоров
- 2 Этапы переговоров
- 3 Этапы переговоров при продаже
- 4 Какие бывают переговорщики?

Модуль 2. Как настроиться на переговоры?

- 1 Диагностика: как ты строишь общение в переговорах?
- 2 Направленность общения в переговорах
- 3 Настройка на успех
- 4 Практическое задание

Модуль 3. Как понять партнёра?

- 1 Услышать оппонента
- 2 Диагностика: что тебя не устраивает в собеседнике?
- 3 Играй не себя, играй партнёра: выводы
- 4 Задание: как прийти к компромиссу?
- 5 Готовность к компромиссу

Модуль 4. Как воздействовать на партнёра?

- 1 Инструменты воздействия
- 2 Умение сказать комплимент
- 3 Умение располагать партнёра с помощью жестов и мимики
- 4 Умение услышать и понять
- 5 Активное слушание на практике
- 6 Умение разговорить и задать вопрос
- 7 Умение сказать и быть верно понятым
- 8 Умение ответить на возражения и критику
- 9 Умение закончить разговор
- 10 Практическое задание

Модуль 5. Как вести жёсткие переговоры?

- 1 Подготовка к жёстким переговорам
- 2 Приёмы и стратегии
- 3 Как противостоять манипуляциям?
- 4 Как сгладить жёсткие переговоры?

Модуль 6. Итоговый тест

Эксперты

Маркова Елена Владимировна

Кандидат психологических наук, доцент ЯрГУ им. П.Г. Демидова, бизнес-консультант Центра корпоративного обучения и консультирования

**Стоимость
SCORM-курса**

Бессрочная лицензия

99 000 Р за курс

Отдел продаж

info@src-multimedia.ru
+7 (925) 569-42-37