
Программа тренинга

ОСНОВЫ переговоров



Тренинг «Основы переговоров» (1 день)

ЦЕЛЬ тренинга

Участники научатся определять момент, когда необходимо начинать переговоры, будут вовремя вступать в переговоры и проводить их в стиле, соответствующем ситуации

ИДЕЯ тренинга

В конфликтных ситуациях, которыми изобилует современная деловая жизнь, победителем выходит лишь тот, кто лучше подготовлен и осознанно относится к коммуникации. Данный тренинг посвящен таким базовым вопросам как: отличие переговоров от продажи идеи, различные стили ведения переговоров, особенности переговорного процесса в России, построение переговорного процесса, алгоритм начала переговоров, основные методы и подходы двух наиболее результативных стилей ведения переговоров: жесткого и партнерского

РЕЗУЛЬТАТЫ ТРЕНИНГА:

ЗНАНИЯ: после тренинга участники смогут лучше описать

- Понятие «переговоры», отличие переговоров (разрешение разногласий) от продажи идеи (создание желания, преодоление возражений)
- Основные стили разрешения разногласий: сотрудничество, соперничество, компромисс, приспособление, избегание. Сильные и слабые стороны каждого из стилей, контекст, в котором уместен тот или иной стиль, свои предпочтения
- Различия стили и результата в переговорах, причины, приводящие к результату, не соответствующему намерению переговорщика
- Особенности момента, когда необходимо начинать переговоры и технику начала переговоров
- Особенности переговорного процесса в России и необходимость владения жестким стилем
- Основные черты жесткого стиля: давление, требование, манипуляции и т.п.
- Основные черты партнерского стиля: выяснение интересов сторон, поиск взаимной выгоды и т.п.
- Алгоритм переговоров: **1.** Начни жестко (заяви о своих интересах, попытайся добиться максимума, не разрушая отношения), **2.** Перейди к партнерскому стилю (если первый шаг не увенчался успехом, прими во внимание интересы другой стороны, проясни приоритеты, попытайся найти взаимовыгодный вариант), **3.** Найди компромисс (если первые два шага не увенчались успехом, а время исчерпано, найди хотя бы частично устраивающий стороны вариант)

НАВЫКИ: после тренинга участники смогут лучше сделать

- Начать переговоры вовремя (когда идея продана) и технично (собрав и оцифровав все разногласия)
- Осознанно и в соответствии с ситуацией проводить переговоры в жестком стиле
- Осознанно и в соответствии с ситуацией проводить переговоры в партнерском стиле
- Вести переговоры по алгоритму: 1. Жестко, 2. По-партнерски, 3. Компромисс

ЦЕННОСТИ: после тренинга участники будут чаще и активнее стремиться

- Вести переговоры, только когда это необходимо и в том стиле, который уместен, несмотря на свои предпочтения

Программа тренинга «Основы переговоров»

Время	Активности
9:00 – 10:30	<p>Блок 1. Введение</p> <ul style="list-style-type: none"> Мини-лекция «Кто? Что? Зачем? Как?» Знакомство. Сбор на флипчарт «Ожидания участников» <p>Блок 2. Продажи и переговоры</p> <ul style="list-style-type: none"> Ролевая игра «Продай тренеру предмет» Обсуждение ролевой игры и дискуссия «Продажи и переговоры: в чем отличие?» Мини-лекция «2 цели влияния на клиента и две группы техник: продажа идеи и переговоры» Демонстрационный видеофрагмент
10:30 – 10:45	Кофе-брейк
10:45 – 13:00	<ul style="list-style-type: none"> Ролевая игра «Продажи и переговоры» с обсуждением «по горячим следам» и видеозаписью Мини-лекция «В продажах – возражения, в переговорах разногласия» Просмотр и обсуждение видеозаписи игры «Продажи и переговоры»: когда продавал, а когда обсуждал условия, где возражения, а где разногласия? <p>Блок 3. Стили разрешений разногласий</p> <ul style="list-style-type: none"> Заполнение теста «Стили разрешения разногласий» Ролевая игра в парах (для всех участников) «Разделите предметы с различной ценой» с видеозаписью Презентация «Стили разрешения разногласий» Демонстрационные видеофрагменты
13:00 – 14:00	Обед
14:00 – 15:30	<ul style="list-style-type: none"> Просмотр и обсуждение видеозаписи ролевых игр «Разделите предметы с различной ценой»: какие стили, какие результаты? Мини-лекция «Различие цены и ценности» Ролевая игра – «аквариум» с подготовкой в 2-ух командах «Закупщик и поставщик» с видеозаписью
15:30 – 15:45	Кофе-брейк
15:45 – 17:40	<p>Блок 4. Алгоритм ведения переговоров</p> <ul style="list-style-type: none"> Мини-лекция «Два наиболее результативных стиля: жесткий и партнерский. Сильные и слабые стороны стилей. Особенности ведения переговоров в России. Алгоритм ведения переговоров» Демонстрационные видеофрагменты Просмотр и обсуждение ролевой игры «Закупщик и поставщик» – какие стили использованы, как проявились их сильные стороны и ограничения? Как можно улучшить работу? Ролевая игра – «аквариум» с подготовкой в двух командах «Переговоры» Обсуждение ролевой игры «по горячим следам»: как соблюден алгоритм Ролевая игра в парах «Переговоры по алгоритму» и обсуждение игры «по горячим следам»
17:40 – 18:00	<ul style="list-style-type: none"> Подведение итогов и закрытие тренинга.