



АВТОРСКИЙ КУРС

ВЕДЕНИЕ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Длительность — 2 часа

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.

Этот электронный курс поможет вам:

- Узнать о природе и причинах конфликта.
- Понять, насколько вы конфликтны.
- Разобраться в вашей модели поведения в конфликте.
- Ознакомиться с приёмами управления конфликтом.

Кроме того, вам представится возможность провести диагностику и узнать, какой вы переговорщик, какая направленность в переговорах вам присуща.

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

Стоимость
SCORM-курса

99 000 ₽

Бессрочная лицензия

Готовы помочь с решением вашей задачи

Ответим на вопросы

sales@labmedia.su

+7 495 136-86-06

