

Тренинг Игоря Рейника «Манипуляции в продажах и переговорах. Как превратить оппонента в союзника»

Введение

Если Вы не используете манипуляции в продажах и переговорах, то это не значит, что их не будут использовать против Вас. Данный тренинг посвящен тому, как превращать манипуляции другой стороны во взаимно приятные и выгодные решения.

Цель обучения

Освоить знания и навыки по преодолению манипуляций во время продаж и переговоров.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Освоят универсальный подход к преодолению манипуляций.
- Научатся выявлять манипуляции во время продаж и переговоров.
- Узнают типичные варианты манипуляций.
- Отработают навыки выхода из конкретных манипуляций.
- Научатся решать конфликтные ситуации.
- Научатся создавать конструктивное взаимодействие во время продаж и переговоров.
- Узнают способы дальнейшего развития в теме преодоления манипуляций.

В программе тренинга

Что такое хорошо и что такое плохо.

- Манипуляция. А что это вообще такое.
- Стратегии переговоров. Где ждать подвоха.
- Путь войны - путь обмана. Зачем люди используют манипуляции.
- Стоит ли ими пользоваться со своей стороны.
- Плюсы и минусы использования манипуляций.

Психология манипуляций.

- Треугольник Карпмана. Три сравнительно честных способа «отъема» денег у кого угодно.
- Вами манипулируют. Кто Вы - невинная жертва или соучастник?
- Страх – единственный способ заставить сделать Вас то, Что Вы не хотите.
- Манипуляции как распространенный способ общения.
- Предупрежден - значит вооружен. Основные страхи продавца.
- Каналы воздействия на человека.

Примеры манипуляций.

- Физический дискомфорт.
- Давление с помощью статуса.
- Игнорирование. Запугивание.
- Обесценивание.
- Придирки.
- Завышенные требования.
- «Непреодолимые обстоятельства».
- Введение в заблуждение.
- Создание иллюзии доверия.
- Лесть.
- Фразы-наживки.
- Предложение в вопросе.
- Смещение логических уровней.
- Внушения.
- Драматизация.
- Неопределенные высказывания.
- Шутки, от которых несмешно.

Общий подход к преодолению манипуляций.

- Как не провоцировать манипуляции.
- Как обойтись без манипуляций в процессе продаж и переговоров.

- Как распознать, когда Вами пытаются манипулировать.
- Что может быть лучше, чем победить противника.

Не дразните собаку. Как случайно не спровоцировать манипуляции в свою сторону.

- «Он первый начал!» Вы уверены?
- Что такое «ассертивное поведение».
- Умеете ли Вы отстаивать свои границы.
- Уверенность в себе. Показная или настоящая?
- Как справиться с любым страхом.
- Зачем выполнять обещания и кому это нужно.
- Настрой – это важно. Как отношение влияет на результаты.
- Создаем продуктивное отношение к себе, партнеру и процессу переговоров.

Нападение – лучшая защита. Так ли это на самом деле?

- Стоит ли на переговорах «бить» первым?
- Продажи без использования манипуляций. Реальность или утопия?
- Ваше окружение в будущем: союзники или враги?
- Эффект синергии: Ваша нематериальная премия.
- Искренние отношения. Роскошь или необходимость для эффективной работы?

Вы успели заметить манипуляцию?

- Нет осознания - нет проблемы? Стоит ли отслеживать попытки манипуляции.
- Доброе сердце или слабые нервы. Почему самообман бывает так приятен.
- Разум или чувства. Чему верить.
- А есть ли манипуляция?
- Слушаем подсказки от тела.
- Используем эмоции как индикатор.
- Нарушение психологических границ. Ловим нарушителей.

- Театр одного зрителя. Верите ли Вы актерской игре.
- Зачем он говорит это мне.
- Доверяй, но проверяй?
- Суди о дереве по плодам его. Как соотносятся слова и факты.
- Слова не сходятся с другими словами? Возможно, это не случайно.
- Вы заметили попытку манипуляции. Стоит ли об этом заявлять?

Сам себе волшебник. Превращаем соперников в соратников.

- Два беспроигрышных выхода из манипуляций.
- Профилактика – лучшее лечение. Избегаем «наживок».
- Кто в ответе за чужие эмоции. А кто – за Ваши.
- Помните ли Вы про свою цель? Как не оказаться в конфликтной ситуации.
- На Вас нападают. Уклониться, защититься или контратаковать?
- Вас обвиняют. Соглашаться или отстаивать свою правоту?
- Вам делают приятно. Что Вы должны в ответ?
- Вам жалуются на сложные обстоятельства. Пожалеть или поругать: есть ли альтернатива?
- Вас обманывают. Как распознать ложь.

Решение конфликтных ситуаций.

- Как предупредить появление конфликта.
- На какой фазе развития конфликта его лучше решать.
- Как научиться не бояться конфликтных ситуаций.
- Алгоритм выхода из конфликта.
- Управление эмоциями. Теория и практика.

Как стать мастером общения без манипуляций.

- Тренировка – залог больших результатов.
- Обратная связь – завтрак чемпионов.
- Как относиться к неудачам в продажах и переговорах, чтобы они помогали расти.
- Где взять «спарринг-партнера». Практикум для повседневной жизни.

Методы проведения

Тренинг проводится с использованием парных и групповых упражнений, интерактивных лекций, игр, обсуждений, индивидуальных заданий.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Тренинг ведёт Игорь Рейник - бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж товаров и услуг более 10 лет в сегментах B2B и B2C. Опыт тренерской работы и консультирования более 8 лет.

В работе учитывает эмоциональные аспекты изменений, а также гармоничные отношения участников с окружением. Автор книги «Жизнь без страха».