

Тренинг Игоря Рейника «Стратегии эффективных бизнес-переговоров»

Введение

Возможно ли, чтобы переговоры были одновременно и приятными, и результативными? Да еще и не только для Вас, но и для тех, с кем Вы их ведете? Практика показывает, что да! Для этого достаточно применять принципы, которые Вы сможете узнать на данном тренинге.

Цель обучения

Получить необходимые знания и навыки для проведения взаимовыгодных переговоров.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Сформируют видение целостного подхода к процессу переговоров.
- Узнают различные стратегии взаимодействия, их преимущества и недостатки.
- Осознают свои сильные и слабые стороны в переговорах.
- Научатся проводить переговоры в комфортном для обеих сторон стиле.
- Освоят навыки убедительного общения.
- Научатся грамотно выходить из конфликтных ситуаций.
- Научатся выстраивать долгосрочные взаимовыгодные отношения.

В программе тренинга

Целостный подход к процессу переговоров.

- Что такое переговоры и зачем они нужны.
- Чего люди хотят от общения.
- Различные стратегии переговоров. Их плюсы и минусы.
- Этапы переговоров.
- За что стоит отвечать в переговорах.

Подготовка к переговорам.

- Правильная постановка цели.
- Сбор информации о другой стороне.
- План переговоров.
- Как настроить себя на успех.
- Чего не стоит делать при подготовке.

Установление контакта.

- Зачем нужен контакт.
- Как вызвать доверие и симпатию.
- Учимся владеть языком тела.
- Большая польза от «маленького разговора».
- Шаблоны для установления контакта.
- Как понять, что можно двигаться дальше.

Прояснение ситуации.

- Зачем знать то, что происходит в чужой голове?
- Типы вопросов и области их применения.
- Какие ответы Вы хотите услышать?
- Как слушать, чтобы узнать больше и понять лучше.
- Что делать, если партнер говорит без умолку.

Аргументация.

- От какого предложения сложно отказаться.
- Приемы аргументации.
- Контраргументы как защита своей позиции.
- Уверенность: откуда она берется и как ее показать.
- Как отстаивать свою позицию, не напрягая при этом собеседника.

Справляемся с проблемами в общении.

- Что провоцирует конфликты.
- Как справляться с конфликтными ситуациями.

- Как противостоять манипуляциям.
- Что делать с агрессией или критикой в свой адрес.

Чем закончить переговоры.

- Что должно быть в сухом остатке от встречи.
- О чем еще стоит договориться в конце переговоров.
- Как быть, если договориться не получилось.
- Как не испортить отношения, когда встреча уже позади.
- Что дальше?

Достигаем мастерства в создании отношений.

- Анализ переговоров.
- Где взять обратную связь для работы над собой.
- Как тренироваться без отрыва от жизни.

Методы проведения

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

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».