

## **Тренинг Игоря Мосцеева «Стратегии, приёмы и инструменты в эффективных переговорах»**

### **Введение**

Цель делового общения – организовать эффективный рабочий процесс, улучшить его качество, достичь поставленных целей в коммуникациях с персоналом своей компании или партнёрских организаций. Особая роль здесь принадлежит деловым переговорам.

Чтобы овладеть искусством деловых переговоров, необходимо знать бизнес-этикет, обучиться правильному поведению во время встреч и дискуссий, войти в нужный психологический настрой, знать о методах и приёмах, которыми можно пользоваться для достижения желаемого результата. Именно этим вопросам и посвящён данный тренинг.

### **Цели обучения**

- Сформировать понимание о системе бизнес-коммуникаций и о месте деловых переговоров в ней.
- Изучить технику активного слушания и другие приёмы коммуникаций.
- Отработать навыки проведения переговоров.
- Научить противодействовать манипуляциям и давлению в переговорах.

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Осознают роль переговоров в системе деловых коммуникаций.
- Овладеют техникой активного слушания.
- Получат навыки подготовки к переговорам и их проведению.
- Научатся распознавать приёмы манипуляций, давление в переговорах и противодействовать им.

### **В программе тренинга**

#### **Деловые коммуникации.**

- Письменные коммуникации.
- Устные коммуникации.

- ✓ Деловая беседа.
- ✓ Переговоры.
- ✓ Деловая презентация.
- ✓ Публичное выступление.

### **Эффективность использования деловых коммуникаций.**

- Техника активного слушания.
- Ситуативные стили.
- Приёмы аргументации.
- Умение убеждать.

### **Подготовка к переговорам.**

- Место переговоров.
- Состав переговорщиков.
- Предварительное изучение.
- Постановка цели.
- Темы переговоров.
- Сценарии проведения.

### **Простые переговоры.**

- Близость целей и интересов.
- Доверительные отношения.

### **Сложные переговоры.**

- Конфликтные переговоры.
- Тупиковые переговоры.
- Жёсткие переговоры.

### **Начало переговоров.**

- Первое впечатление. Правило 12 дюймов.
- Психотипы участников.
- Фаза изучения.
- Создание доверия.

### **Ведение переговоров.**

- Правила проведения переговоров.
- Деловая презентация.
- Манипулятивные приёмы.
- Силовое давление.
- Противодействие манипуляциям и силовому давлению.
- Приёмы отстаивания своей позиции в переговорах.
- Виды вопросов и ответы на них.
- Работа с возражениями.

### **Завершение переговоров.**

- Достижение целей переговоров.
- Оформление результатов переговоров протоколом.

### **Методы проведения**

Интерактивные мини-лекции, индивидуальные и командные упражнения, деловые игры.

### **Формат тренинга**

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

### **Дополнительно**

Бизнес-тренер Игорь Мосцеев более двадцати лет проработал топ-менеджером в крупных транснациональных и российских корпорациях, входил в состав Советов директоров холдинговых компаний «КераМир», «Фаэтон», «Статойл Раша». В настоящее время проводит бизнес-тренинги по тематике, ориентированной на топ-менеджмент бизнеса.

Разработчик авторских тренингов для менеджеров высшего и среднего звена по стратегическому планированию, продажам и маркетингу.

Эксперт в области продаж, создания партнёрских сетей, эффективных инструментов анализа и планирования бизнеса, внедрения изменений и инноваций в деятельность организаций.

Игорь получил степень MBA в Портлендском государственном университете (США). Работал в Великобритании, Эфиопии, Белоруссии, Танзании, Румынии и США. Свободно владеет английским и французским языками.



**Игорь Мосцеев проводит обучение  
руководителей российских дистрибьюторов корпорации «Statoil»**