

Эффективные переговоры

Академия бизнеса EY

Тренинг

2 дня | 16 академических часов

12 CPD-единиц | 14 CPE-часов

Программа тренинга

День 1

Особенности деловых переговоров

- ▶ Два фактора успешности переговоров: содержание и процесс
- ▶ Содержание переговоров: от позиций к интересам
- ▶ Процесс. Этапы ведения переговоров
- ▶ Практическое задание «Золотое яблоко». Моделирование процесса переговоров

Подготовка к переговорам

- ▶ Планирование стратегии и тактики переговоров. Принцип «win-win» в переговорах
- ▶ Анализ партнёра по переговорам, понимание его интересов и потребностей
- ▶ Практическое задание: подготовка к переговорам

Техники проведения переговоров. Часть 1

- ▶ Области информации. Выяснение интересов партнера
- ▶ Типы вопросов. Приемы активного слушания
- ▶ Практическое задание на выяснение информации

День 2

Техники проведения переговоров.

Часть 2

- ▶ Сложные ситуации в переговорах. Средства защиты от манипуляций и давления
- ▶ Психологическая позиция в переговорах. РВД-позиции по Э. Берну
- ▶ Практическое задание «Новый офис» с видеоанализом

Способы воздействия в переговорах

- ▶ Три способа воздействия: внушение, аргументация и заражение
- ▶ Техника аргументации. Модель «ЗП». Как показать ценность своего предложения для другой стороны
- ▶ Упражнение: тренировка аргументации по модели «ЗП»

Обсуждение условий и закрепление договоренностей

- ▶ Согласование условий в переговорах (объем, сроки и другие условия)
- ▶ Подведение итогов. Техники завершения переговоров

Цели обучения

- ▶ Узнать принципы и технологию эффективного ведения переговоров
- ▶ Понять, как достигать цели переговоров с коллегами, поставщиками и клиентами
- ▶ Определить причины возникновения сложных ситуаций в переговорах и способы перевести переговоры в конструктивное русло
- ▶ Повысить коммуникативные навыки, необходимые для достижения договоренностей в переговорах
- ▶ Увидеть себя со стороны и получить индивидуальную обратную связь
- ▶ Систематизировать свой опыт переговоров и получить новый



Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир



Что вы получите в результате обучения

- ▶ Системное понимание способов достижения результата в переговорах
- ▶ Инструменты эффективных переговоров: 5 стратегий переговоров, 5 стадий технологии переговоров
- ▶ Техники ведения переговоров: чек-лист подготовки, приёмы установления контакта, 3 области выяснения информации, модель аргументации своего предложения
- ▶ Возможность испытать эти инструменты в безопасной обстановке и получить обратную связь
- ▶ Практики, которые используются в компании EY
- ▶ Понимание причин возникновения сложностей в переговорах и способы выхода из них
- ▶ Материалы тренинга в электронном виде
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Сертификат Академии бизнеса EY

Как проходит обучение

Курс «Эффективные переговоры»:

- ▶ Проходит с фокусом на практическое применение полученных знаний
- ▶ Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания, ролевые игры
- ▶ Дает возможность увидеть себя со стороны во время проведения переговоров (видеозапись) и получить обратную связь
- ▶ Позволяет задать вопросы тренеру и обсудить их индивидуально

Тренеры

Тренинг проводят бизнес-тренеры Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также сертификациями MBTI, DISC и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: academy@kz.ey.com

Для кого этот тренинг

- ▶ Специалисты, руководители, владельцы бизнеса
- ▶ Менеджеры, которые работают с людьми, часто ведут переговоры
- ▶ Руководители с небольшим опытом

Форматы участия

Открытый формат

Обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 10.00 до 17.00 с перерывом на обед и 2 кофе-брейками

Корпоративный формат

Программа тренинга может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании:

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении
- ▶ Определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента