



Навыки переговоров

Цель курса — это переход от неосознанного ведения переговоров к формированию навыка управления переговорным процессом, что позволяет проводить переговоры на высоком профессиональном уровне и достигать запланированных измеримых бизнес-результатов



Вебинары: 3 сессии по 3 часа



Очно: 2 дня

Ключевые темы:

- Модуль 1. Введение в тему «Переговоры»
 - Дискуссия с участниками о том, что можно и нельзя делать на переговорах
 - Парадигма переговорного процесса
 - Учебные переговоры «Феникс-Вульгарис»
 - Айсберг конфликтов в переговорах
 - Определение переговорного процесса
- Модуль 2. Подготовка к переговорам
 - Теоретический блок: 7 шагов подготовки к переговорам
 - Самостоятельная подготовка участников в группах с добавлением теории
 - Учебные переговоры «Морган-Кетлер»
- Модуль 3. Ведение переговоров
 - Теоретический блок: 5 шагов переговорного процесса
 - Видеопросмотр и детальный анализ переговоров «Морган — Кетлер»
 - Создание карты реального переговорного процесса участников тренинга
- Модуль 4. Позиционный торг
 - Оценка навыков торга участников, определение зон развития
 - Упражнение «Торг в переговорном процессе»
 - Теоретический блок: алгоритм позиционного торга
- Модуль 5. Финальные переговоры (Дипломная работа)
 - Подготовка к групповым переговорам с распределением ролей в переговорной команде
 - Групповые переговоры «Альфа-Бета». Обсуждение результатов

Вы получите:

- **Понимание** переговорного процесса по-новому
- **Приемы** грамотного целеполагания до начала переговоров и фокусировки на цель во время переговоров
- **Инструменты** системной подготовки к переговорам
- **Альтернативную модель** ведения переговоров (BATNA)
- **Умение грамотно торговаться**, используя международные методики, алгоритм позиционного торга и поле вариантов
- **Приемы самоконтроля** и управления атмосферой переговоров



Создание обучающего опыта

Чтобы создать наиболее эффективный обучающий опыт для участника программы, CBSD рекомендует использовать следующие элементы вместе с тренингом:

Кастдев перед стартом программы



Глубокий анализ потребностей бизнеса и участников, чтобы разработать тренинг, максимально отвечающий целям компании

Подробнее [здесь](#)

Чат с тренером



Оперативная поддержка участников, ответы на вопросы и дополнительные рекомендации в удобном формате

Геймификация



Использование игровых элементов для повышения вовлеченности участников и мотивации к обучению. Разрабатывается под специфику каждого обучения

Коучинговая поддержка



Индивидуальная работа, которая позволяет участникам адаптировать новые знания под свои задачи, снять барьеры и быстрее увидеть результаты в реальной работе

Разработка кейсов



В основе — реальные бизнес-ситуации. Создание задач, которые отражают актуальные вызовы, чтобы участники могли отрабатывать навыки в условиях, приближенных к реальной работе

Мастер-классы



Краткие интенсивные сессии, которые вдохновляют участников, дают новые идеи и помогают сосредоточиться на ключевых темах

Оценка эффективности обучения



По Кирпатрику. Анализ результатов программы для измерения достигнутых изменений и оценки влияния на бизнес

Подробнее [здесь](#)

Follow-up встреча с тренером



Через 2–3 недели после тренинга. Сессия, которая помогает закрепить знания, обсудить успехи и устранить возможные барьеры в применении новых навыков