



# Навыки переговоров.

## Часть 2

Все люди проводят переговоры по-разному. Вторая часть тренинга «Навыки переговоров» посвящена осознанному выбору и использованию грамотного стиля проведения переговоров в зависимости от типа личности контрагента



Вебинары: 3 сессии по 3 часа



Очно: 2 дня

### Ключевые темы:

- Введение в тему
  - Краткие итоги и выводы из первого курса, постановка задач
  - Заполнение опросника DISC (может быть проведено предварительно, удаленно)
- Типология DISC
  - Теоретический блок: особенности использования DISC в переговорах
  - Практика подбора стиля поведения с разными типами переговорщиков
  - Проведение бесед в разных стилях
- Ведение переговоров с применением разных тактик
  - Теоретический блок: 3 тактики переговорного процесса
  - Переговоры «Щварценберг — Кнехт», отработка жесткой тактики и методов купирования жесткой тактики
  - Видео-просмотр переговоров «Щварценберг — Кнехт», оценка использования тактик участниками (может быть заменена на формат «коррекция инструментов в реальном времени», если группа опытная)
  - Переговоры «Щварценберг — Домбровский», отработка мягкой тактики, дополнительно отработка навыков торга
  - Подведение итогов первого и второго курсов

### Вы получите:

- **Индивидуальный отчет по типологии DISC**, выводы и советы по итогам анализа вашего профиля
- **Практические приемы** правильного поведения с разными типами оппонентов на разных этапах переговорного процесса
- **Особенности и «лайфхаки»** применения конструктивной, мягкой и жесткой тактик ведения переговоров
- **Тщательную отработку** реальных тактических приемов и рекомендации по их применению именно для вас согласовавшим индивидуальным особенностям



# 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