Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Жесткие переговоры

Код курса: **ЭФПЕР2**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Что такое переговоры, что такое жёсткие переговоры • Особенности переговоров как вида коммуникации и критические признаки жёстких переговоров. • Два варианта жестких переговоров. • Жесткие переговоры как результат естественного силового баланса. • Жесткие переговоры как продуманная стратегия. • Жесткие переговоры и манипуляции – в чём сходство и различия? • Навыки, необходимые для противостояния психологическому давлению и манипуляциям.	**2**
Модуль 2. Техники, методы, приемы жестких переговоров • Противопоказания и ограничения в использовании техник жёстких переговоров. • Часто используемые техники. • Эмоциональное давление. • Непрямое снижение статуса партнёра. • Некорректный торг. • Несовпадение по коммуникативному стилю и дезориентация партнёра. • Стратегия непрямого давления – как жёсткие переговорщики строят разговор?	**2**
Модуль 3. Противодействие жестким техникам в переговорах • Общая стратегия противодействия. • Как сохранить внутреннее состояние – пять установок, создающих психологическую неуязвимость. • Как продолжить аргументацию и самопродвижение. • Как перевести переговоры в конструктивные.	**2**
Модуль 4. Как сохранить внутреннее состояние в коммуникации с контрагентом, использующим психологическое давление • Психологическая подготовка. • Две стратегии работы с внутренними состояниями. • Принятие, проактивность, нацеленность на результат, авантюризм и право на оценку как необходимые составляющие для сохранения внутреннего состояния. • Что делать, если Вас «вдели на эмоции», и как снова быстро вернуть позитив.	**2**
Модуль 5. Навыки аргументации и контраргументации • Как отстроиться от стиля ведения беседы и продолжать самопродвижение. • Как реагировать на слова оппонента, не усугубляя противостояние. • Генератор аргументов – как всегда найти слова. • Прояснение, метафора, *разделение фактов, вербализация противоречия* и прочие приёмы конструктивного переубеждения.	**2**
Модуль 6. Противостояние манипулятивным приемам в переговорах • Манипулятивные приёмы, направленные на изменение состояния партнёра. • Манипулятивные приёмы, направленные на запуск стереотипной реакции. • Эмоциональное манипулирование: давление на кнопки. • Лингвистическое манипулирование: как воздействовать на партнёра, встраивая в свою речь скрытые речевые внушения. • Приёмы противостояния манипуляциям.	**2**

Модуль 7. Торг – приемы обсуждения цены • Базовые принципы обсуждения цены – как заранее обосновать свою цену. • Цена как реальная причина сомнений клиента и как универсальная тема для переговоров • Как отвечать на фразы о том, что денег нет и просьбы о скидке. • Методы аргументации в ценовом торге - дробление цены, рентабельность, выгодность высокой цены, метод выборки, метод деления на составляющие и др.	**1**
Модуль 8. Как перевести переговоры в конструктивные • Возможные результаты жестких переговоров. • «Плюсы» и выигрыши от перевода их в конструктив. • Снижение темпа, возврат ответственности, переход на уровень интересов и другие техники перевода переговоров в конструктив.	**1**
Модуль 9. Коммуникационный менеджмент • Использование методов управления силовым балансом для создания устойчивой позиции. • Что такое сильная позиция в переговорах, и откуда она берется. • Использование альтернатив, эксклюзивности, контактов, информированности и других источников реальной силы в переговорах. • Использование методов управления контактом для создания позитива – как создать атмосферу, в которой давление будет невозможно.	**2**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**16 ак.ч.**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru