

# Переговоры сильных в цифровую эпоху

Формат воркшопа			Воркшоп в цифрах		
<b>16</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>31</b>	<b>350+</b>	<b>9</b>
Часов Прод-ть воркшопа	Макс кол-во участников в группе	Практических упражнений	Проведено сессий	Обучено участников	Лет опыта проведения воркшопа

## Цель тренинга

- Повышение эффективности переговоров за счет применения нестандартных техник и методик их ведения
- Умение проводить переговоры в рамках политкорректности, уважения к собеседнику, с отстаиванием собственных границ
- Освоение техник противодействия «жестким» переговорщикам
- Навык работы с методикой «ГПС» (Границы Потенциальных Соглашений)

## Аудитория тренинга

### Участники:

- Руководители / топ-менеджеры, имеющие опыт ведения переговоров
- Вовлеченные в принятие решений ответственные сотрудники компаний, которым требуется отстоять свою корпоративную позицию без ущерба в отношениях с оппонентами

### Компании:

- Если переговорщики легко соглашаются с навязываемыми им условиями
- Если важно достигнуть “Win-Win” варианта без потери репутации / негативного отношения потенциальных контрагентов (поставщиков)

## История создания воркшопа

В январе 2011 года в аэропорту Внуково, ожидая самолет в Нижневартовск, я купил книгу Джима Кэмп «Сначала скажите «Нет»». Книга завожила нестандартными подходами и интересным стилем автора. Полгода спустя, 4 июля 2011 года, состоялся первый внутренний тренинг «Сначала скажите «Нет»». Первый – еще и потому, что это был мой Первый тренинг, который я проводил в своей жизни.

Сейчас с улыбкой можно посмотреть на ту его версию. 130 слайдов, отсутствие структуры, желание изложить максимум в один день, минимальное количество практики – но участникам понравилось! И польза, говорят, была. С тех пор за 9 лет этот тренинг переписывался несколько раз и превратился в двухдневный воркшоп, на котором участники разбирают практические инструменты двух противоположных техник переговоров «Win – Win» и «Сила Нет» не только на «тренерских» кейсах, но и на своем корпоративном опыте.

Дополнительной особенностью тренинга является личный опыт автора в общении с множеством

застройщиков Москвы и Санкт-Петербурга на разных уровнях (от директората до линейных менеджеров) и ведении переговоров от лица Корпоративных университетов и Академии PwC в 2014 – 2019 гг.

30-я юбилейная сессия проведена в конце мая 2019 года.

## Программа воркшопа

- **Теория Поколений** в ведении переговоров. Особенности переговорного процесса с «Молчаливым» поколением, Бэби-бумерами и поколениями X – Y – Z в современной России
- **Основы правильного психологического настроя перед началом переговоров**  
Маленькие хитрости больших переговоров
- **Позиционирование себя как опытного/успешного переговорщика перед группой «более сильных» оппонентов**
- **Принципы Win-Win.**  
Win-Win в современном мире
- **Что нас обижает при отказе оппонента**  
Как «не обижаться» в случае отказа
- **Почему сложно отказать самому**  
Почему «Нет» в ответ – это отлично
- **Отказ вместо «автоматического согласия»**  
Последствия принятых решений и психологический комфорт
- **Пути принятия отказа**  
Поощрение собеседника говорить «Нет»
- **Как завершить переговоры «в зоне комфорта». Психологического и стратегического**  
Теория ГПС «Границы потенциальных соглашений»
- **Открытые и закрытые вопросы**  
Техника трансформации закрытых вопросов в открытые для выяснения истинных интересов оппонента
- **Элементы ведения эффективных переговоров**  
Забота. Связка. «3-3-3»
- **Боль в переговорах и способы ее выявления**  
Как узнать, чего «они» хотят на самом деле? Истинная цель переговорщика в ходе переговоров
- **Тренерская Практика на отработку техник ведения переговоров**  
3 сценария. Задействование всех участников тренинга
- **Корпоративная Практика на отработку техник ведения переговоров**  
Переговоры на основе корпоративных кейсов Заказчика. Задействование всех участников тренинга

## По результатам воркшопа участники смогут:

- Освоить методику «ГПС» и гибко формировать «карту целей» переговоров
- Добиваться поставленных целей без ущерба для интересов / самолюбия оппонентов
- Достигнуть внутреннего удовлетворения от профессионально проведенных переговоров и достигнутых на них договоренностях
- Нарботать практический навык применения нового инструментария в ведении переговоров
- Обрести «внутреннее желание» использовать полученные навыки в повседневной жизни
- Обрести психологическую устойчивость перед любыми сложными переговорами
- Получить опыт ведения реальных переговоров и услышать профессиональную обратную связь