



Сложные переговоры

 1 день

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–10:15

Цель и программа семинара

10:15–11:30

Жесткие переговоры

- Определение разного типа переговорного процесса
- Переговоры в сложных ситуациях
- Алгоритм работы под давлением, стратегия и тактика
- Основные навыки эмоционального интеллекта для эффективного ведения переговоров
- Практические правила управления эмоциями

Перерыв

11:30–11:45

11:45–12:30

Модели ведения жестких переговоров

Примеры кейсов и стратегий использования

12:30–13:00

Практическое задание

Ролевая игра «Переговоры»

Обеденный перерыв

13:00–14:00

14:00–16:00

Точки слома и перехват управления

- Точки слома и перехват управления
- Упражнения на отработку навыков перехвата управления в переговорах

Перерыв

16:00–16:15

16:15–17:00

Ситуационные переговоры

- Основные принципы ситуационных переговоров
- Практическое использование

17:00–17:15

Практическое задание

«Ситуационные переговоры»

17:15–17:30

Сессия вопросов и ответов

Завершение семинара