**АНОНС ПРОГРАММЫ**

 **«Эффективные переговоры»**

 **Продолжительность программы**: 2 дня (16 часов).

**Количество участников в группе** – до 20 человек. Оптимально – 16.

 **ЦЕЛЬ ОБУЧЕНИЯ**Сформировать у участников понимание закономерностей и приёмов ведения переговоров, видение своих индивидуальных ошибок и зон развития как переговорщика, умения готовиться к переговорам и проводить их с максимальной эффективностью.

**По окончании тренинга участники:**

* Изучат приёмы и закономерности управленческой борьбы, научатся видеть их успешное и неуспешное применение в повседневных переговорах.
* Осознают свои ошибки как в конкретных переговорах, так и в своём персональном стиле ведения переговоров.
* Отработают в «Управленческих поединках» сложные переговорные ситуации, с которыми они регулярно сталкиваются в ходе работы, увидят эффективные сценарии выхода из них.
* Научатся готовиться к переговорам, к построению сценария выхода из любой новой сложной ситуации для переговоров, с которой им ещё предстоит столкнуться.

**Сложность программы:**

|  |
| --- |
| **High** |

 **СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

1. Ключевые закономерности переговоров
2. Деловая и позиционная борьба
3. Основные приёмы позиционной и деловой борьбы
4. Подготовка к переговорам

 **РАСПИСАНИЕ**

|  |
| --- |
| **Первый день** |
|  | **Блок 1. Ключевые закономерности переговоров** |
| 10:00 – 11:30 | * Знакомство
* Переговоры как искусство
* Этапы переговоров
* Измерение эффективности переговоров
* Переговоры и управленческая борьба
* Управленческая борьба как борьба за роль
* Упражнение «Распознание роли»
* Борьба и сотрудничество
 |
| 11:30 – 11:45 | ПЕРЕРЫВ**Блок 2. Деловая и позиционная борьба** |
| 11:45 – 13:15 | * Аналог боя и манёвров
* Деловая игра «Палочки»
* Четыре стиля ведения переговоров в борьбе за выгоду
* Закономерности деловой борьбы
 |
| 13:15 – 14:00 | ОБЕД |
| 14:00 – 15:45 | * Закономерности позиционной борьбы
* Деловая игра «Разведка»
* Взаимозависимость деловой и позиционной борьбы

**Блок 3. Основные приёмы позиционной и деловой борьбы*** Основные приёмы позиционной борьбы
* Упражнение «Анализ переговоров»
 |
| 15:45 – 16:00 | ПЕРЕРЫВ **Блок 4. «Управленческий поединок» и подготовка к нему** |
| 16:00 – 18:00 | * Знакомство участников с технологией «Управленческий поединок»
* Показательный «Управленческий поединок»
* Написание участниками собственных ситуаций
 |
|  |  |
| **Второй день** |
|  |  |
| 10:00 – 11:30 | * Основные приёмы деловой борьбы
* Упражнение «Анализ переговоров»
* Подготовка к переговорам
 |
| 11:30 – 11:45 | ПЕРЕРЫВ  |
| 11:45 – 13:15 | * Упражнение «Подготовка»
* Распределение участников по парам, ситуациям, секундантам
* Подготовка к «Управленческим поединкам»
* «Управленческие поединки»
 |
| 13:15 – 14:00 | ОБЕД |
| 14:00 – 15:45 | * Подготовка к «Управленческим поединкам»
* «Управленческие поединки»
 |
| 15:45 – 16:00 | ПЕРЕРЫВ  |
| 16:00 – 18:00 | * Подготовка к «Управленческим поединкам»
* «Управленческие поединки»
 |