**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» | |