



ПРОГРАММА СЕМИНАРА «ПЕРЕГОВОРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ ИГРЫ В БРИДЖ» (УРОВЕНЬ 1)

1. Длительность курса

Программа семинара рассчитана на 8 академических часов, включая: лекции – 5 ак. часов, практические занятия – 3 ак. часа, а также перерывы на кофе и обеды.

2. Требования к квалификации слушателей и их знаниям

Курс ориентирован на слушателей, имеющих представление об основах управления и постоянно принимающих участие в сложных конкурентных переговорах: на ведущих специалистов, руководителей и владельцев предприятий и организаций.

3. Позиционирование курса

Цель курса – формирование системного представления у слушателей о содержании, технологии и проблемах эффективных коммуникаций и деловых переговоров, основанных на технологии игры в бридж. Бридж – конкурентная игра. В ней нет взаимовыгодного варианта «выиграл-выиграл», всегда кто-то проигрывает, в крайнем случае - достигается компромисс («ничья» или «мало выиграл - мало проиграл»). Поэтому все технологии бриджа применимы для конкурентных, жестких переговоров.

4. Программа курса

№№	Тема	А/ч
1.	Введение. Задачи курса.	0,5
2.	Основные понятия, используемые в переговорах. Основные понятия, используемые в игре в бридж. Взаимосвязь между ними. Перевод языка бриджа на язык делового общения между противниками и партнерами.	1
3.	Структура и основные компоненты жестких переговоров. Принципы торговли.	2
3.1.	<i>«Козырной контроль» - сопоставимость явных и скрытых аргументов договаривающихся сторон (противников).</i>	0,5
3.2.	<i>Очередность и периодичность подачи информации. Роли переговорщиков. Способы передачи хода.</i>	0,5
3.3.	<i>Деструктивные методы в переговорах – взятие на себя повышенных обязательств в расчете на подъем обязательств противника. Цель – не дать противнику договориться о выгодном для него варианте.</i>	0,5
3.4.	<i>Невербальная коммуникация. Тайный язык партнеров.</i>	0,5
4.	Ведение переговоров.	1,5
4.1	<i>«Снос позиции на потерю» - отдача противнику в качестве выигрыша того, что изначально предполагалось к отдаче.</i>	0,5
4.2	<i>Отвод атаки противника в зону, в которой обе стороны не имеют сильных позиций. Изматывающая тактика. Совершение нелогичных ходов, вводящих противника в заблуждение и вынуждающих его совершать ошибки. Подведение итогов переговоров.</i>	1
5.	Практикум переговоров с учетом всех рассмотренных инструментов.	3
	Итого	8

Данная программа может быть проведена как в корпоративном, так и в открытом формате.

