

## ПРОГРАММА СЕМИНАРА «Навыки эффективных переговоров»

**Ведущие: Марина Малкова, Марина Вишнякова**

### 1. Длительность семинара

Программа семинара рассчитана на 8 академических часов, включая: лекции – 4 академических часа, практические занятия – 4 академических часа. Также предусмотрены перерывы на кофе-брейки и обед. Настоятельно рекомендуется проведение на следующий день после семинара деловой игры по переговорам, программа которой приведена ниже.

### 2. Позиционирование семинара

Семинар будет полезен руководителям и специалистам, которые сталкиваются с различными переговорными ситуациями в работе с партнерами и клиентами. Цель семинара – формирование системного представления у слушателей о содержании, технологии и проблемах эффективных коммуникаций и деловых переговоров, и отработки отдельных навыков эффективного ведения переговоров.

### 3. Программа семинара

№ п/п	Тема	Длительность ак. ч.
1	Введение. Задачи семинара	0,2
2	Проблемы общения при переговорах. Что мешает эффективной коммуникации.	0,3
3.	Практика-разминка: определений индивидуальных ресурсов и ограничений переговорщиков.	0,5
4	Навыки коммуникаций: активное слушание, Я -Ты сообщения, репрезентативные системы. Вербальная коммуникация. Невербальная коммуникация в ходе переговоров. Считывание эмоции. Встроенный «детектор лжи». Техника постановки вопросов во время ведения переговоров Комплименты и критика в процессе переговоров	1
	Кофе-брейк	
5	Упражнение: отработка навыков активного слушания в тройках.	0,5
6	Теории конфликта. Способы разрешения конфликтной ситуации.	1

	Самодиагностика ведущего способа разрешения конфликта	
	Обед	
<b>7</b>	Подготовка к переговорам. Подготовка запасного варианта решения на переговорах	0,3
<b>8</b>	Модели ведения деловых переговоров. Типы переговоров	0,2
<b>9</b>	Переговоры по интересам. Согласование интересов как способ решения конфликтов. Различение участников и предмета переговоров. Опора на интересы, а не на позиции во время переговоров	0,5
<b>10</b>	Переговоры по позициям. Работа с возражениями.	0,3
<b>11</b>	Способы защиты против манипулирования Типы манипуляций.	0,5
<b>12</b>	Методы работы с негативным результатом – отказом на переговорах	0,2
	Кофе-брейк	
<b>13</b>	Практикум переговоров с учетом всех рассмотренных инструментов.	2
<b>14</b>	Подведение итогов, вопросы участников, вручение сертификатов.	0,5
	<b>ИТОГО</b>	<b>8</b>

## **Ведение переговоров. День второй.**

**Ведущий: Управляющий партнер РМ ТЕАМ Вишнякова Марина Васильевна**

### **1. Длительность деловой игры**

Программа деловой игры рассчитана на 5 академических часов (4 часа), включая вводный блок, саму деловую игру и перерыв на кофе.

### **2. Позиционирование деловой игры**

Программа основана на серии игр, включающих в себя отработку материала первого дня подготовки. Игры основаны как на практике проектов, так и на отвлеченных (шутливых) материалах, позволяющих игрокам выйти из привычных ежедневных ролевых стандартов. Деловая игра предназначена для сотрудников, участвующих в реальном переговорном процессе на своих предприятиях.

Предполагается, что участники владеют теорией переговорных процессов на среднем уровне и имеют практический опыт.

### 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

Деловая игра состоит в решении кейса. Кроме того, участники играют в три игры, посвященных настройке поведенческих реакций, необходимых для успешных переговоров и основанных на теории первого дня курса. Начинается игра с вводного блока, напоминающего инструменты и разминки первого дня курса. При необходимости в ходе игры излагается теоретический материал с практическими примерами.

В качестве оборудования используются флип-чарт и маркеры, вырезки из журналов, клей, а также проектор и экран.

По окончании деловой игры участники получают сертификаты участия.

### 4. ПРОГРАММА ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

Тема	Время, ак. ч.
Вводный блок. Саммари первого дня.	0,3
Игра на основе типов МВТИ. Игра на основе техник активного слушания. Проективная игра.	2,1
<b>Кофе-брейк</b>	<b>0,3</b>
Игра по переговорам (конкурирование на одном рынке, приобретение предприятий и пр.). Презентации решений группами.	2,4
Заключение. Подведение итогов. Вопросы	0,2
<b>Итого</b>	<b>5</b>