

Психологический тренинг «ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ БЫВАЛЫХ»

Тренинг для тех, кто ищет **нестандартные подходы в переговорах**. Заново раскрываем структуру переговоров и инструменты, используемые на разных этапах переговоров. Отрабатываем взаимодействие на тонком психологическом уровне. Добавляем универсальный инструмент для работы с возражениями.

Тренинг «ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ БЫВАЛЫХ» направлен на развитие навыков:

- Быстро устанавливать доверительные отношения даже, когда к Вам настроены недружелюбно
- «Влезать в шкуру» и видеть мир глазами другого человека, чувствовать его изнутри, понимать, что этому человеку действительно нужно
- Управлять своим внутренним психологическим состоянием и влиять на человека на подсознательном уровне
- Выделять и предлагать что-то действительно ценное для конкретного человека (людей), а не просто скидки и отсрочки
- Подбирать нестандартные контраргументы на возражения клиента
- Выводить переговоры туда, куда вам нужно

На тренинге каждый участник отрабатывает свою ситуацию с конкретным «трудным» клиентом. Структура переговоров наполняется техниками взаимодействия на тонком психологическом уровне. Ключевая тема – этика и экология взаимоотношений.

По прохождении тренинга резко повышается эффективность переговоров. Снижаются затраты времени на «пустые разговоры». Деловые отношения перерастают в партнерские и дружеские. Все участники переговоров выигрывают в долгосрочной перспективе.

Отзывы:

- *Полезный и позитивный тренинг, максимально благоприятный микроклимат. Много психологии, которой нет в других тренингах. Много практических упражнений. Профессиональный тренинг.*

Ерохо Елена Викторовна,
Форум.

- *Ехал на переговоры, думал, заберут дизель-генератор, за который четыре месяца не платил арендную плату. Почти ничего не говорил на переговорах, только работал телом, как учили на тренинге «Контролируем исход переговоров». Каково же было мое удивление, когда дизель-генератор не только не забрали, но дали скидку на его дальнейшую аренду.*

Имя автора не приводится по этическим соображениям.

- *Посмотрела на своих клиентов совершенно другими глазами. Договорилась с крупным оптовиком в своем регионе. Ушло внутренне напряжение, а продажи выросли.*

Волкова Юлия Александровна, Максисвет

75% времени тренинга отведено на упражнения, 25% времени уделяется теоретическим обоснованиям.

За два дня работы 19 упражнений в парах, тройках, на плакатах и индивидуально.

Раздаточный материал – 31 страница, 9 приложений.

Размер группы ограничен. **Не более 12 человек.**

Автор и ведущий: **Зюзько Владимир Владимирович** – бизнес-консультант, бизнес-тренер, коуч, руководит с 1988 года, профессиональный диплом по менеджменту (OU, UK), НЛП-мастер. Автор статей, публикуемых в Российских и зарубежных изданиях. Внесен в международную энциклопедию «**Who is Who** в России».

Стоимость участия – 17 100 р.

Система скидок и форма on-line-заявки здесь: <http://training-ru.ru/order/>

В стоимость включены: раздаточные материалы, кофе-брейки, сертификат

Время проведения: **10:00 – 18:00**

Программа бизнес-тренинга «ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ БЫВАЛЫХ»

1. **Кто такой покупатель? Кто такой партнер?**
2. **Что продается? Трехуровневый анализ товара.**
3. **Закупочный центр компании.**
4. **Три способа продаж.**
5. **Общая структура (алгоритм) переговоров. Инструменты, используемые на разных этапах переговоров.**
6. **Психологические аспекты ведения переговоров, партнерство:**
 - Метасообщение (внутреннее послание),
 - Транзакционный анализ, психологическое каратэ, психологическое айкидо,
 - Работа телом в переговорах,
 - Экология взаимоотношений,
 - Психологический портрет «закупщика».
7. **Быстрое установление доверительных отношений:**
 - Метасообщение,
 - Установление раппорта.
8. **Выяснение ситуации партнера, сбор информации:**
 - Поддержание раппорта,
 - Акцент на личность человека, который сидит напротив,
 - Парафраз.
9. **Аргументация предложения:**
 - Метасообщение,
 - Как прочувствовать партнера (трехпозиционное описание),
 - Цена и ценность товара,
 - «Бутерброд» цены (в нестандартной трактовке).
10. **Подведение к решению:**
 - Способы подведения к решению,
 - Экология взаимоотношений, партнерство.
11. **Возражения партнера:**
 - Принцип психологического айкидо,
 - Обзор методов работы с возражениями.
12. **Работа с возражениями:**
 - Лингвистическая структура возражения,

- «Раскрутка» лингвистической структуры возражения (фокусы языка):
 - Выявление намерения,
 - Переопределение,
 - Модель мира,
 - Стратегия реальности,
 - И другие

Работа с возражениями, как постоянное домашнее задание переговорщика.

13. Завершение переговоров, разрыв раппорта.

14. Экология взаимоотношений.

Для участия в тренинге отправьте заполненную **Заявку и Реквизиты** по e-mail:
sale@training-ru.ru.

Если у Вас возникли вопросы по содержанию курса, звоните по телефонам:
+7 (911) 253 4388,
+7 (981) 808 4556.