

Программа корпоративного тренинга «Переговоры с результатом»

1. Корпоративные стандарты компании (4 часа)

- миссия организации;
- ценности организации;
- корпоративные преимущества организации – единый, стандартный подход к переговорам;
- 10 фактов, вызывающих у клиентов/партнеров доверие;
- какие выгоды необходимо транслировать, общаясь с клиентами/партнерами;
- типичные возражения, способы реагирования на них;
- процессы «как делать себя известным» во внутренней и внешней среде.



*В результате работы в этом блоке участники обучения создают **единые фирменные стандарты общения**, понимают и осознают **выгоды работы в компании**. Улучшается мотивация работы персонала, косвенно создается «**единая команда сотрудников**».*

2. Внутренняя мотивация – залог успешных переговоров (1,5 час)

- основные принципы поведенческой гибкости в работе;
- мотивация (три составляющие убеждения, цели, знания);
- упражнения для проработки ограничивающих убеждений (прямые аффирмации);
- отработка соответствия своих ценностей с ценностями компании;

*После работы в этом блоке участники получают **навыки позитивного мышления**, настроив на эффективные переговоры с положительным результатом. Формируются **поддерживающие убеждения**, помогающие справляться с трудностями и искать плюсы в происходящем процессе переговоров.*

3. Внутренний самонастрой: влияние на процесс переговоров (1,5 час)



- значение самонастроя в переговорном процессе;
- эмоциональная жизнь эффективного человека, позиция личной ответственности за адресность и целесообразность переживания;
- управление собственным эмоциональным состоянием во время переговоров;
- развитие умений расшифровывать эмоциональное состояние партнера;
- эмоции, как ресурс влияния в деловых контактах.

*В результате у работников сформируется умение **вести переговоры спокойно**, уверенно, свободно, **выбирая** нужное **эмоциональное состояние**. Научатся распознавать эмоциональное состояние партнера по переговорам и **влиять на него**.*

**Art Business Consulting
(Нижнее Поволжье)**

Волгоград, ул. Канунникова, 6/1
Волжский, ул. Карбышева, 76
Астрахань, ул. Бэра, 28а

Телефон:

+7 8442 59-34-77
+7 8442 50-34-77
+7 9616 77-97-77
+7 8512 72-34-77

Интернет:

www.abc-vlg.ru
www.galinov.ru
www.ok-nlp.ru
abc@abc-vlg.ru



4. Психологические аспекты успешных переговоров (4,5 часов)



- вступление в контакт, эмоциональное расположение клиента;
- техники конструктивного ведения беседы (сбор информации, прояснение потребностей, активное слушание);
- методы психологического воздействия;
- основы невербального общения;
- присоединение и ведение;
- владение инициативой;
- использование индивидуальных особенностей клиентов для установления и поддержания контактов;

Сотрудники научатся **создавать доверительную атмосферу** в переговорах, овладеют **инструментами вхождения и поддержания контакта**, с последующим распоряжением инициативой. Смогут отследить собственные стратегии поведения и **стратегии поведения партнеров**.

5. Использование речевых стратегий в переговорах и при работе с рекламациями (4,5 часов)

- предъявление продукта и формулирование предложения (задачи, эффект, аргумент, виды аргументов);
- сообщение о переживаемом (способы управления вербальным контактом);
- техники выявления потребностей партнеров;
- конфликтогены;
- убеждающие стратегии;
- переопределение идей, убеждений;
- работа с возражениями, претензиями.

Участники **приобретут навыки убеждения**, переубеждения. Смогут в разговоре с партнером слышать контекст и второй план. Научатся работать с недовольными клиентами, использовать возражения партнера в свою пользу.

В результате тренинга участники получат:

- **Навыки ведения переговоров в различных ситуациях**
- **Модели эффективного поведения в переговорах**
- **Опыт практического использования моделей в игровых ситуациях**
- **Знание технологической карты переговоров**
- **Представление о своих сильных и слабых профессиональных качествах**
- **Обширный методический материал**
- **Сертификаты участия.**

