

Стратегия влияния в сложных переговорах

Академия бизнеса EY
Кавказ и Центральная Азия

2 дня | 16 академических часов
12 CPD-единиц | 14 CPE-часов

Программа тренинга

<p>День 1</p> <p>Основы убеждения и влияния в продажах</p> <ul style="list-style-type: none">Важность эффективной коммуникации в процессе убежденияМодель «Эффект обратного действия»Какие принципы можно использовать в переговорахИзучение концепции эмпатии и её влияния на убеждениеОзнакомление с основными типами личности и их влиянием на принятие решенийСтратегии работы с различными типами личностей <p>Практические упражнения и бизнес-симуляции для закрепления освоенных навыков</p> <p>Системное мышление и целеполагание</p> <ul style="list-style-type: none">Системное мышление и его применение в переговорах.Психологические преграды, которые могут возникнуть в переговорах. Техники и стратегии их преодоленияАнализ собственных возможностей, цели, стратегииВнешний имидж, усиление «силовой» составляющей имиджаСбор и анализ важной информации о партнёреИспользование SMART-критериев для формулировки целейМодель ZOPA, BATNAМотивация, цели, возможности и страхи оппонентаКак определить мотивацию второй стороны и связать её с вашими целямиОбзор различных стратегий достижения поставленных целей <p>Практические упражнения</p> <ul style="list-style-type: none">Групповые сценарии с обратной связью и обсуждением	<ul style="list-style-type: none">Практическая работа в команде над сложными кейсами <p>Инструменты переговорщика: язык тела и речь</p> <ul style="list-style-type: none">Влияние невербальной коммуникации на восприятиеМетоды построения доверия через невербальные сигналыИзучение ключевых фраз и техник эффективной речиАктивное слушание и роль в процессе убежденияКак использовать вопросы для активации мышления оппонентаСтратегии формулировки и типы вопросов <p>Практические упражнения</p> <ul style="list-style-type: none">Проведение сценариев для практического применения новых знанийРолевые игры для отработки освоенных методов <p>Обсуждение ключевых моментов и обратная связь от тренера и участников</p> <p>День 2</p> <p>Прогрессивные методы убеждения</p> <ul style="list-style-type: none">Роль психологических механизмов в убеждении клиентаМодель воздействия «Чалдини»Метод «зеркалирования» вербальный и невербальныйТехнология создания доверия через инструменты удержания внимания: активного слушания и динамичного молчанияТехника создания общности интересовТеория принятия решений и их применение <p>Практические упражнения и бизнес-симуляции для закрепления освоенных навыков</p>	<p>Управление конфликтами и работа с возражениями</p> <ul style="list-style-type: none">Цикл жизни конфликта и способы его решенияТехника работы с возражениями и перевод из аргумента «минус» в аргумент «плюс»Разбор психологических аспектов возражений, и их влияние на процесс принятия решенийАнализ 20 самых распространённых возражений, возникающих в процессе переговоров, и разработка эффективных методов их преодоления при неконфликтной аргументации <p>Практические упражнения</p> <ul style="list-style-type: none">Ролевые игры: разрешение конфликтных ситуаций с использованием модели NEGOTIATEОбсуждение ключевых моментов и обратная связь от тренера и участников <p>Жесткие приемы, контраргументация</p> <ul style="list-style-type: none">Изучение техник контраргументации и преодоления возражений15 сценариев работы с жесткими и манипулятивными приемами переговоровПроведение переговоров в заведомо сложных условияхКак избежать манипуляций и поддерживать доверие второй стороны <p>Практические упражнения</p> <ul style="list-style-type: none">Распознавание манипулятивных приемов: практика и диалогГрупповое обсуждение: применение техники «согласие на разногласие» в реальных сценарияхРолевые игры для отработки умений в реальных сценариях
---	--	---



Цели обучения

- ▶ Освоение навыков переговоров с углубленными знаниями и практическими навыками в области сложных переговоров, убеждения и влияния
- ▶ Развитие стратегических и тактических подходов, необходимых для успешного ведения переговоров
- ▶ Формирования долгосрочных отношений с клиентами и увеличения конверсии в продажах

Что вы получите в результате обучения

- ▶ Понимание ключевых принципов воздействия на сознание оппонента, учитывая психологические аспекты принятия решений
- ▶ Разработка эффективных стратегий постановки и достижения целей в переговорах, а также понимание мотивации клиента
- ▶ Освоение техник влияния через язык тела, активное слушание и использование речи
- ▶ Развитие умений распознавания стилей коммуникации и адаптации к ним для более эффективного воздействия
- ▶ Материалы тренинга в электронном виде
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Сертификат Академии бизнеса EY

Как проходит обучение

- ▶ Лекционный формат с отработкой практических навыков, групповые дискуссии
- ▶ Возможность задать вопросы тренеру и обсудить индивидуально

Тренеры

Тренинг проводит команда бизнес-тренеров Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также международными квалификациями ACCA, ACCA DipIFR(Rus), CFA®, CIA®, CIMA®, DISC®, DipIPSAS, IPMA®, MBA, MBTI®, PMP® и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: academy@kz.ey.com

Для кого этот тренинг

- ▶ Менеджеры, которые стремятся совершенствовать свои навыки убеждения, влияния и заключения успешных сделок
- ▶ Руководители бизнеса, менеджеры по продажам, руководители среднего и высшего звена, менеджеры по работе с ключевыми клиентами, HR-специалисты

Форматы участия

Открытый формат

Тренинг проводится по расписанию Академии бизнеса EY с 10:00 до 17:00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками.

Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании.

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента



EY

Building a better
working world