

СТАТУСНЫЕ И ЭКСПЕРТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: *25 способов договориться*

НАСТРОЙ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Формула Владимира Потанина «КСВ». Вариации в выборе подхода к переговорам: уступка, win-win или «нажим». Финансовый и эмоциональный бюджет перед стартом. Прием 4-х имен. Метод «телефонного права». Место: 5 мест для переговоров. Определение и диагностика целей: что мне надо я знаю, а чего хотят они?

Реалити-звонок: Проверка настроения и техник переговоров. Звонок в реальную компанию одного из участников.

ДОГОВОРЕННОСТЬ И ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

9 скриптов для безальтернативного назначения личной встречи. 2 составляющие жесткого подтверждения переговоров. 3 инструмента для снижения страха и повышения уверенности: «А это поможет?», «Страх-опасность», «Вариации». Техника min-lim. ОКЕДРование встречи. Управление голосом и способ назначения встречи.

Реалити-звонок: Получение договоренности о встрече с реальным клиентом (по запросу из зала).

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

4 варианта тактильных прикосновений. Важность «светской беседы» и общий язык в переговорах. Три варианта рукопожатия. 4 вариации расположения переговорщиков. 2 опасные зоны. 5 вариантов расположения на переговорах. Старт для встреч президентов 4 стран. 3 стандарта для позиции ВВП. Управление именами. Методы запоминания Аткинсона, повторов, деления, ассоциаций. Поглаживания или комплименты: метод ИКС. Три способа для создания нужной атмосферы (интонация, громкость, жесты и др.).

ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ В СЛОЖНЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

Метод «подмены слов». Жесты по методу Гурченко. «Глухонемые» жесты. 3 ключевых уровня развития жестикуляции. 6 подходов к визуализации: «песок», «курица», «рюкзак», «Стив Джобс», «рыба», «дрова». Принцип 9-ти точек. ЦБ – алгоритм. Метод «Боржом». Переключение внимания.

Реалити-звонок: Переговоры со сложным клиентом.

ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ

Вилка торга. Извлечение возможностей оппонента: кто первый назвал цену, тот в более проигрышной позиции. Противодействие «отжиму по цене», шантажу. Отработка правильной реакции в торге: 2-х секундное считывание адекватности цены. Метод «альтернатив»: проигрыш для выигрыша. Метод исчезающего преимущества: прием разового предложения за 10 секунд. Как брать в психологические заложники? Прием «все готово». Как сохранить лицо и уступить?

ТАКТИКИ. Чему не учат в Гарварде?

КонтрЖесткие переговоры. Что они делают с нами? Контрманипуляции в ответ на блеф и ложь в переговорах. Умение добиваться результата через отказ. Стратегии предоставления уступок. Агрессия в переговорах. Блокирование «деструктива». «Наезд». Эмоциональная атака. Прессинг методом Кадырова. Анализ разговора с боевиком. Как надавить, чтобы не «сломался»?

Тактики: «по-частям», «раскачка», «ошарашивание», «конструктив», «плохая перспектива», «свои».