

Коммерческие переговоры: 25 способов договориться

Программа:

Почему у многих людей переговоры вызывают негативные эмоции? Часто из-за неправильных реакций и недостатка навыков работы с манипуляциями, эмоциональным прессингом, деструктивом и т.д.

Притом не каждые переговоры сопровождаются вышеперечисленными «психологическими атаками». Просто те, кто выбирает позицию жертвы и идут на встречу со страхом или неуверенностью, сами провоцируют их.

Но переговоры можно проводить **с азартом и на позитиве!** Вооружившись приемами и знаниями Владимира Якубы вы будете готовы к любой ситуации, а значит, она будет **результативной**. Сможете избежать конфликтов, не «прогибаться», понимать цели оппонента, предлагать взаимовыгодные решения и договариваться.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора
- Специалисты отдела сбыта
- Все, кто хочет прокачать навык переговоров

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

1 день (8 академических часов)
либо:
2 дня (16 академических часов)

Формат: Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

ПРИЕМЫ И НАСТРОЙ

Формула Владимира Потанина «КСВ». Подходы к переговорам, сила голоса, страхи, чужая боль, «любовь» к нет, команда противника.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ И ДОВЕРИЕ

4 варианта тактильных прикосновений. 3 варианта рукопожатия. 4 вариации расположения переговорщиков. Опасные зоны. Управление именами. Методы запоминания. Создание нужной атмосферы.

ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ В СЛОЖНЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

Метод «подмены слов». 3 ключевых уровня развития жестикюляции. 6 подходов к визуализации. Принцип 9-ти точек. ЦБ – алгоритм. Метод «Боржомии».

ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ

Вилка торга. Извлечение возможностей оппонента. Противодействие «отжиму по цене», шантажу. Легкие альтернативы, раскочки.

ТАКТИКИ

КонтрЖесткие переговоры. Блокирование «деструктива». «Вдалбливание», «уход», «наезд-зацепка», «нога в двери», «оцифрока» и другие тактики воздействия.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

В переговорах побеждают те, кто сильнее эмоционально. Или вы или вас. Эмоции и упрощение. Фиксация на главном.