**Как договориться в сложных ситуациях**

Существует множество тренингов по развитию навыков ведения переговоров, как правило, мы слышим такие эпитеты как: эффективные, принципиальные, равные, жёсткие переговоры и так далее. А в чем собственно разница? Есть ли объективные законы ведения переговоров, и каковы они? Где, во время переговоров, мы сталкиваемся с закономерностями, а где с личностями и их особенностями конкретных людей? Данный тренинг рассматривает эмоциональную и процессуальную сторону переговоров, учит разделять достижение результата, выраженного в цифрах и параметрах, от достижения результата в удовлетворении амбиций переговорщиков.

Основная идея данного тренинга - это двухэтапность ведения переговоров. На первом этапе выравниваются эмоциональные позиции переговорщиков, ведется борьба за лидерство, на втором решается вопрос о заключении оптимального соглашения.

Этап выравнивания эмоциональных позиций переговорщиков построен на анализе ролей, которые играют переговорщики. Изучаются приемы повышения уверенности, внутренней силы и противостояния попыткам перевести нас в позицию просителей или агрессора.

На этапе поиска решения рассматриваются правила ведения переговоров. Знание и следование правилам позволяют гарантированно получать результат.

***Эмоции, это то, что отлючает логическое мышление***

На тренинге используются такие **методы работы**, как работа с учебными ситуациями, ролевые игры, дискуссии, лекционные вставки.

Данный курс **будет полезен тем,** кто ведет переговоры в сложных, несимметричных ситуациях, в которых присутствуют элементы шантажа, манипуляций и давления.

**Продолжительность** **курса** – один день.

 **Программа**

1. **Понятие переговоров**

Что такое переговоры и чем они отличаются от продаж

Основные понятия: мотивы и интересы, варианты и ограничения, НАОС и т.д.

1. **Эмоциональные позиции в переговорах**

Переговоры в сложных ситуациях. Ролевая игра «Переговоры с увольняемым сотрудником».

Подстройка под оппонента или изменение поведения оппонента – наш выбор и критерии выбора

Сохранение своего «Я», при необходимости играть не свойственную себе роль

Матрица ролей переговорщиков

Роли, выбираемые нами. Выбор оптимальной позиции для взаимодействия в различных ситуациях

Причины возникновения эмоционального неравенства

Переговоры в стиле «НЕТ» или как мы даем «сесть себе на шею»

1. **Переговоры в неравных позициях**

Наше поведение, когда ситуация не равна и преимущество на стороне оппонента

Зачем необходимо придерживаться позиции «выигрыш – выигрыш», если преимущество на нашей стороне

1. **Рассмотрение ситуаций, возникающих в переговорах и определение правил, которым нужно следовать. Этапы переговорного процесса**

Таблица подготовки к переговорам - «тяжело в учении – легко в бою»

Выявление интересов сторон. Определение движущих мотивов оппонента при проведении переговоров

Контроль ситуации на переговорах. Роль вопросов в ходе переговорного процесса. Типы вопросов Техники применения вопросов

Торг. Определение момента оглашения предложения (цифры). Шаги навстречу, техника торга и взаимных уступок. Обмен информацией, правило «ёлочки». Что делать если оппонент не идет на компромисс. Выход из тупика, аргументация и использование НАОС

1. **Получение навыка проведения переговоров**

Практика ведения переговоров - большая бизнес-симуляция (занимает примерно 0,5 дня).