

# ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ И МАНИПУЛЯЦИИ

**Цель:** развить навыки ведения жёстких переговоров, противостояния давлению и манипуляциям, необходимые для успешного согласования условий и цены.

**Целевая аудитория:**

Руководители и специалисты, регулярно ведущие жёсткие переговоры с коллегами и клиентами.

**Формат:**

Длительность программы 16 часов (2 дня по 8 часов). Размер группы от 8 до 15 человек.

**Алгоритмы, методы и технологии:**

Программа построена на основе работ Честера Караса – ведущего мирового специалиста в области переговоров. Также в основу тренинга легли исследования специалистов гарвардского университета (Фишер и Юри), Красноярского университета (Хасан), Вильяма Мастенбрука, а также идеи АЙКИДО.

В процессе обучения используются групповые и индивидуальные форматы работы. Задача тренера – вовлечь каждого участника в дискуссии, рефлексии, анализ выполненных упражнений и кейсов (в т. ч. видеоанализ). Все участники получают обратную связь от тренера, имеют возможность в процессе тренинга или по его завершению получить ответы на свои вопросы.

Развиваемые навыки и используемые методы	Результаты
<p>1. Подготовка к жёстким переговорам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Выявление потребностей и осмысление позиции другой стороны до начала переговоров</li> <li>Определение крайних условий и границ в жёстких переговорах</li> <li>Планирование возможных уступок и контрпредложений</li> <li>Разработка альтернативных вариантов стратегии жёстких переговоров и выбор наилучшего из них</li> </ul>	<p>Участники: Определяют эффективную стратегию и тактику ведения переговоров</p>
<p>2. Обсуждение условий и аргументация предложений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Создание климата конструктивного обсуждения</li> <li>Обмен информацией в ходе жёстких переговоров: что спрашивать, о чем говорить и о чем молчать</li> </ul>	<p>Участники: Умеют формировать позитивную атмосферу, достигать договоренностей на выгодных условиях</p>
<p>3. Торг по условиям и цене:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Понимание и использование ключевых правил ведения торга по условиям и цене</li> <li>Способы преодоления тупиков</li> </ul>	<p>Участники: Знают ключевые правила ведения торга и способы преодоления тупиков</p>
<p>4. Противостояние давлению и манипуляции, выход из сложных ситуаций в жёстких переговорах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Критерии манипуляции</li> <li>Отличие манипуляции от влияния</li> <li>Мониторинг эмоций. Игра на «струнах души»</li> <li>Личностная аргументация</li> <li>Защита от манипуляции и давления</li> <li>Психологическая самооборона</li> <li>Инструменты пассивного противостояния («заезженная пластинка» и др.)</li> <li>Инструменты «активного сопротивления» («встречное предложение» и др.)</li> <li>Анализ типичных ситуаций манипуляции и противостояния манипуляции</li> </ul>	<p>Участники: Владеют способами противостояния давлению и манипуляциям в процессе переговоров</p>

Программа проведена для Компаний:

