

Переговоры: «боевые шахматы»

Тренинг Александра Сударкина
28-29 января, Киев



Переговоры боевые шахматы

*«В критической ситуации вы не подниметесь до уровня своих ожиданий,
а упадете до уровня своей подготовки»
Одно из правил Корпуса Морской Пехоты США*

«Волшебной переговорной тактики» не существует. Правильная стратегия и подготовленный сценарий зачастую не срабатывает. Это не шахматы! Вы делаете все, что запланировали, по пунктам, но в ваши планы вмешался оппонент с каким-то предложением или вопросом, о котором вы и понятия не имели. Что делать? Значит ли это, что готовиться к переговорам, знать свои сильные и слабые стороны, изучать опыт предыдущих переговоров, бесполезно? И что нужно добавить, чтобы тактики и стратегии работали? Неужели нельзя все просчитать?

К чему мы стремимся: получить знания эффективных тактик и стратегий переговоров, включая полноценную подготовку к их проведению, и совместить их с нарабатываемыми навыками профессиональной переговорной коммуникации, которые необходимы, чтобы тактики и стратегии заработали в ходе реальных переговоров.

Вы будете уметь:

- Управлять своими эмоциями в стрессовой ситуации;
- Выбирать оптимальный момент для атаки, защиты, контратаки в переговорах;
- Осознанно вести коммуникацию, видеть уловки и манипуляции оппонента, и реагировать на них так, как сочтете нужным;
- Структурно готовиться к переговорам, одиночным или групповым, разовым или последовательным;
- Завершать переговоры так, как того требует ситуация: спокойно или эмоционально

www.frankpucelik.com

e-mail: office@frankpucelik.com

Тел/факс: +38 (0482) 340335, 332182

65058, Украина, Одесса | проспект Шевченко 33-Б, офис№3

Эффективные переговорщики отработывают свои навыки и получают новые знания, как только предоставляется такая возможность. Ведь даже 10% повышение результативности в переговорах уже дорогого стоит. А это вполне реально, нужно лишь научиться совмещать знания техник и тактик с навыками коммуникации в переговорах.

Мы с вами изучим:

- Методы коммуникации, которые наиболее применимы в переговорных ситуациях
- Способы управления эмоциональным состоянием
- Наиболее действенные и практичные переговорные тактики
- Кейсы с часто встречающимися переговорными ситуациями

Мы также разберем на мелкие части процесс подготовки к переговорам, составив свой список пунктов, которые необходимо знать о нашем оппоненте и его позиции на будущих переговорах, и, что еще более важно – узнаем, какую информацию нам нужно собирать о себе.

Организационная информация:

- 28-29 января 2012 (с 10.00 до 18.00)
- Киев, Бизнес-центр «Кубик» (ул. Шолуденко, 3)
- Стоимость участия: 200 у.е. (в стоимость входят кофе-паузы, обеды, раздаточный материал)
- Для получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь с нами: (0482) 340 335 или sales@frankpucelik.com

До встречи на тренинге «Переговоры: боевые шахматы» в Киеве, 28-29 января!

Коротко о тренере



Сударкин Александр - бизнес-тренер, консультант по организационному развитию, коммуникации и переговорам, автор и соавтор монографий и публикаций в научных и популярных изданиях

Квалификация в следующих областях:

- переговоры
- психология организационного развития
- маркетинг
- проектный менеджмент

Профессиональные исследования и тренинговая работа:

- Менеджмент и маркетинг некоммерческих организаций. 1998-2001 гг. AIESEC Одесса, Украина.
- Оценка эколого-экономических рисков в проектах туристско-рекреационного природопользования. 1999-2005 гг. ИПРЭИ НАН Украины
- Поддержка развития малого и среднего бизнеса. Проект ЕС «Создание бизнес-инфраструктуры в Еврорегионе Нижний Дунай». 2005-2007
- Развитие лидерских качеств. Организационное развитие. Модели человеческой мотивации. Профессиональная коммуникация. Эффективные переговоры. 2007 – настоящее время. Пьюселик Консалтинг Групп, Одесса, Украина.

www.frankpucelik.com

e-mail: office@frankpucelik.com

Тел/факс: +38 (0482) 340335, 332182

65058, Украина, Одесса | проспект Шевченко 33-Б, офис№3