INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Переговоры без поражения

Программа

1 день

Роль успешных переговоров в нашей жизни

- Цель переговоров
- Ценность в переговорах
- Страх переговоров
- Закон косвенного усилия

Позиция на переговорах

- Модели переговоров
- Факторы, влияющие на успех в переговорах
- Влияние и восприятие
- Эмоциональный интеллект в переговорах

Методы переговоров

- Гарвардский метод
- Шоковая терапия
- Метод отказа от переговоров

2 день

Сила убеждения и влияния

- Влияние личности
- Язык тела. Невербальное влияние
    - Убеждение взаимностью. Взаимный обмен
- Убеждение методом «социального доказательства»

Стратегии переговоров

- Переговоры о цене. Закон Юкона
- Непрерывные переговоры
- Секреты эффективного переговорщика

Переговоры в действии

- Главная ошибка переговорщика
- Семь «нет» одно «да»
- Главный вопрос переговорщика
- Добровольные уступки

Тяжелые оппоненты

- Укрепление позиций
- Полномочия. Реакция на запугивание и угрозы
- Скидки и уступки
- Достижение выгодных условий

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz