

МОДУЛЬНЫЙ КУРС

ЮРИСТ НА ПЕРЕГОВОРАХ: ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

содержание курса

МОДУЛЬ 1

«ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ»

1,5 дня | 12 часов
Вечер пятницы и суббота

- Алгоритм подготовки к переговорам (методики SMART, GROW и SCORE).
- Базовые техники подготовки к переговорам и их адаптация под конкретную задачу (техники «ZOPA» «BATNA»/«WATNA»), факторы, определяющие результат переговоров
- Личная подготовка к переговорам: анализ собственных переговорных установок и стереотипов поведения, личных переговорных «мотиваторов» и критериев успеха в переговорах, эмоциональная подготовка
- Матрица проблемного и желаемого состояний
- Определение коммуникационного поля переговоров
- Психологические типы переговорщиков и стили ведения переговоров, определение индивидуального стиля ведения переговоров, согласованность вербального, паравербального и невербального аспектов стиля
- Первое впечатление в переговорах. Структура первого впечатления
- Навыки «чтения» своего контрагента: диагностика поведенческих «маркеров» переговорных стилей
- Способы установления и поддержания контакта с контрагентом

МОДУЛЬ 2

«ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ»

1,5 дня | 12 часов

Вечер пятницы и суббота

- Приемы начала переговоров. Типичные ошибки, стратегии и ловушки
- Фасилитация переговорного процесса
- Коучинговые технологии в переговорном процессе
- Убеждающие речевые стратегии, аргументация предложений
- Техника работы с возражениями
- Навыки активного слушания, прояснения позиции контрагента, выявление разногласий и проблемных зон, «торг», согласование позиций
- Эмоциональный интеллект (EI) в переговорах
- Техники управления эмоциональным состоянием в переговорах, создание «конструктивного поля переговоров», ресурсные образы, вербальные и невербальные техники управления эмоциональной напряженностью в переговорах (как собственной, так и контрагента)
- Подведение итогов переговоров и фиксация их результатов

МОДУЛЬ 3

«ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

1,5 дня | 12 часов

Вечер пятницы и суббота

- «Мирные» и «рискованные» переговорные техники, их поведенческие маркеры (речевые шаблоны и формы поведения): применение, распознавание и управление
- Переговорные «ловушки» и переговорные «тупики»: диагностика и конструктивное поведение в них
- Манипуляции в переговорах и их распознавание
- Техники противодействия манипуляциям: «антиманипулятивный тренажер», перевод негативных формулировок в позитивные, эмоциональный мониторинг, информационный диалог, согласие с частью высказывания, внешнее согласие, отстаивание собственных прав, переход в метаплоскость, «эмоциональная желтая карточка»
- Управление конфликтом в переговорах
- Типы конфликтов, их причины, компоненты и стадии, внешние и внутренние «индикаторы» конфликтов
- «Карта конфликта»: выявление скрытых сил и процессов в конфликтах, рациональное планирование и ситуативные решения
- Стратегии поведения в конфликтах (теория Томаса-Килменна): соперничество, уход, уступка, компромисс, сотрудничество
- Техники управления конфликтом и «легализации» скрытых конфликтов в переговорах