

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПРОГРАММА



Soft Skills
Law Academy

МЕДИАЦИЯ, ПЕРЕГОВОРЫ И РАЗРЕШЕНИЕ БИЗНЕС-КОНФЛИКТОВ



Российский
институт
современного
арбитража

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ. БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ | 120 ЧАСОВ

МОДУЛЬ 1

БИЗНЕС-ПЕРЕГОВОРЫ

| 42 ЧАСА

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

- Алгоритмы подготовки к переговорам: GROW, Negotek Prep, ПИП
- Анализ позиции в переговорах и её усиление
- Стратегия и тактика переговоров: анализ ZOPA, SAFT, BATNA, WATNA, подготовка предложений
- Создание ценности vs. Переговоры «с нулевой суммой»
- НИТ: типологии переговорных вопросов и формирование пакетных предложений
- Повестка переговоров: правила подготовки и согласования
- Коммуникационное поле переговоров: виды стейкхолдеров и их влияние на ход и результат переговоров
- Case Study (практика переговоров и подготовки к ним)

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

- Стили ведения переговоров
- Фасилитация переговорного процесса: повестка, тайминг, онлайн протоколирование
- Исследование позиции, интересов и потребностей сторон по модели SCORE
- Правильные вопросы и убеждающие речевые стратегии
- Техника работы с возражениями и аргументация
- Командные переговоры: роли, функции, правила взаимодействия
- Создание «конструктивного поля переговоров»
- Особенности онлайн-переговоров
- Case Study (практика ведения переговоров)

ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

- Тупики в переговорах и способы выхода из них
- Манипуляции в переговорах и их распознавание
- Типы манипуляторов и виды манипуляций
- Техники противодействия манипуляциям
- Case Study (практика ведения переговоров)

МОДУЛЬ 2

БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ (ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ)

39 ЧАСОВ

- Партнёрские медиации
- Медиация в сфере строительства
- Медиация в сфере арендных отношений
- Медиация в ритейле

МОДУЛЬ 3

БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ (ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ)

39 ЧАСОВ

- Медиация в сфере страхования
- Медиация в сфере здравоохранения
- Медиация в сфере услуг
- Медиация в сфере IP и высоких технологий
- Медиация в трудовых спорах
- Корпоративная медиация

ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ КУРСА (ЭКЗАМЕН)