**Программа тренинга**

 **«****Переговоры ММА. Жесткие и мягкие стили»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Первая часть** | **Вторая часть** |
| 09.30-10.00 Регистрация10.00 - 12.00: Модуль 1* Понятие «переговоры» и «жесткие переговоры»
* Постановка цели переговоров.
* Анализ ситуации, ресурсов, приоритетов.
* Стратегии и тактики ведения сложных переговоров.
* Принципы торга.

12.00 - 12.15: Перерыв 12.15 - 14.00 Модуль 2* Психотипы клиента. Чьему слову можно верить?
* Сценарии типичных переговоров и наиболее эффективные решения.
* Навыки «жесткой» коммуникации в переговорах.
* Атака, защита, отступление, лавирование в переговорах.
* Тренинг переговоров.

14.00 - 14.45: ОБЕД | 14.45 - 16.15 Модуль 3* Способы диагностики.
* Получение информации о партнере во взаимодействии (поза, мимика, жесты, речь).
* Противостояние влиянию и манипулированию.
* Методы воздействия на человека.
* Алгоритм противостояния манипуляции.

16.15 - 16.30: Перерыв16.30 - 18.00 Модуль 4* Механизм ведения цивилизованной конфронтации.
* Навыки психологической самообороны.
* Работа с сомнениями и возражениями.
* Правила командных переговоров.
* Финал переговоров. Закрытие сделки. Дожим клиента.
 |