**Программа тренинга**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Первая часть** | **Вторая часть** |
| 09.30-10.00 Регистрация  10.00 - 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: Перерыв  16.30 - 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. |