



Бизнес-тренер  
Алексей Кубрак

семинар-тренинг

# ПЕРЕГОВОРЫ:

## базовые модели и ключевые навыки

2 дня (16 часов)

Переговоры - неизбежная составляющая нашей повседневной жизни. Разговариваете ли вы со своим руководителем о повышении зарплаты, или договариваетесь с деловыми партнёрами о сделке, отстаиваете ли вы свои интересы в споре с коллегами, друзьями, или стараетесь убедить в чем-то своих детей. Всякий раз вы вступаете в переговоры.

В семинаре-тренинге рассматриваются три модели, описывающие сущность переговоров. Изучение этих моделей расширяет понимание и формирует представление о том, "что нужно делать" в процессе переговоров.

Тренировка ключевых навыков позволяет освоить "как это делать", общаясь лицом к лицу с партнёрами. В тренинге осваивается комплекс переговорных навыков (8 групп), что позволяет подойти к этому вопросу системно, всесторонне и в итоге быть более эффективным переговорщиком.

### Для кого:

- ▶ для специалистов и руководителей чья профессиональная деятельность связана с переговорами;
- ▶ для тех, кому навыки переговоров необходимы в повседневной жизни;
- ▶ для всех, кто желает приобрести ключевые навыки или повысить свой уровень переговоров.

### Форматы:

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг
- ▶ индивидуальный тренинг

### Ведущий:

Алексей Кубрак,  
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.  
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в  
номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

### Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88  
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com





## Основные вопросы:

1. **Что такое переговоры.** Отличительные характеристики. Когда мы вступаем в переговоры. Переговоры и продажи - в чем отличие и сходство.
2. **Стратегии и стили поведения в переговорах.** Какие стратегии бывают. Когда и какую стратегию лучше использовать. Есть ли предрасположенность к тому или иному стилю. Как меняются стили и стратегии в процессе переговоров.
3. **Результаты переговоров.** Какие бывают результаты. Что мы можем получить в «сухом остатке».
4. **Процессуальная модель переговоров.** Этапы и фазы переговорного процесса: вступительные фразы, заявление стартовой позиции, спор, сигналы, внесение предложений, торг и завершение.
5. **Пятифакторная модель переговоров.** Какие пять дилемм стоят перед переговорщиком. Вопрос силы в переговорах. Идеальный профиль успешного переговорщика.
6. **Трёхфакторная модель переговоров.** Создаём исходные условия для переговоров. Проектируем сделку. Разрабатываем и реализуем тактику переговоров.
7. **План подготовки к переговорам** (авторская разработка). Формулируем цели, обсуждаемые вопросы и стартовую позицию. Определяем зону торга, возможные уступки и «желания». Разрабатываем предложения. Продумываем возражения и ответы на них, а так же пути выхода из переговоров, если переговоры зайдут в тупик.
8. **Ключевые навыки ведения переговоров.** Через задания, упражнения и ролевые игры формирование умений по следующим группам навыков:
  - оценка и влияние на баланс сил в переговорах;
  - формулирование стартовой позиции в переговорах;
  - формулирование вопросов;
  - активное слушание;
  - формулирование и внесение предложений;
  - аргументация своей позиции и предложений;
  - резюмирование, фиксирование и подведение итогов;
  - защита от нападений и манипуляций в переговорах.
9. **Деструктивное и конструктивное поведение в переговорах.** Обзор, какие элементы поведения в переговорах конструктивны, а какие нет. Стараемся избавиться от неконструктивных.



#### Результат для участников:

После тренинга участники будут:

- понимать переговоры с точек зрения трёх моделей;
- уметь «правильно» заявлять стартовую позицию, задавать вопросы и активно слушать, формулировать и аргументировать свои предложения, защищаться от нападений и манипуляций, оценивать баланс сил, резюмировать и подводить итоги переговоров.

#### Результат для компании:

После внедрения изученного:

- специалисты и руководители более профессионально подходят к процессу подготовки к переговорам;
- умеют точно описывать зону торга и не давать лишних уступок со стороны компании, обменивать скидки на уступки со стороны партнёров и контрагентов;
- настойчиво и при этом гибко защищают и отстаивают интересы компании на переговорах.

#### Отзывы участников:

В целом тренинг очень полезный. Хороший баланс теории и практики. Качественный раздаточный материал. Им можно пользоваться как реальным рабочим инструментом. Лично для меня было маловато практики. Может быть, потому что я не один был на тренинге))) и Алексею нужно было дать возможность всем попрактиковаться. Алексею отдельное спасибо!

– Сергей Сафронов  
Директор ООО "Анатель"

Тренинг понравился, так как оказался удивительно эмоциональным и помог увидеть свои ошибки в процессе ведения переговоров. Тренинг показывает точки роста при ведении переговоров с клиентом и помогает разработать многовариантность решения одной задачи. Получать от клиента информацию не напрямую и применять в процессе переговоров. В высокой степени способствует решению задач и более тщательной подготовки к переговорам. Если периодически тренироваться в спаррингах, возможно решить многие проблемы в поведении и ведении конфликтных переговоров. Понравилась задания и манера общения тренера.

– Елена Городецкая  
Руководитель группы по работе с застройщиками, Краснодарский филиал ПАО  
«Ростелеком»

#### Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

[www.kubrak.ru.com](http://www.kubrak.ru.com)

[aleksey@kubrak.ru.com](mailto:aleksey@kubrak.ru.com)