
Годовая программа обучения в Школе Переговорщиков

ПЕРЕГОВОРНЫЙ КУРС

Ведущий: Коткин Дмитрий – бизнес-тренер, орг. консультант, руководитель Петербургской школы переговорщиков «ШИП», автор многочисленных тренинговых программ, статей. Прошел путь руководителя от мерчендайзера до владельца собственного бизнеса. Имеет подготовку в рамках классической научно-методологической школы в области управления (ВМедА), обладает дополнительным образованием в области психологии обучения (Восточно-европейский Гешталь-институт, Институт прикладной психологии «Иматон» и т.д.).

Среди клиентов:

МТС, Газпром – Нефть, Sun Microsystems, Т-Системс, ELKO, Карл Цейс, KIA МОТОРС, Сбербанк России, Деловой Петербург (Издательский дом, Швеция), Ниссан, и т.д.

Вебинар №1

- Рассказ о предстоящей школе.
- Принципы обучения заложенные в основу программы.
- Что ждет участников школы – теория, практика, домашние задания, зачеты.
- Как заполнять договор о стратегическом партнерстве
- Как формировать группы в скайпе
- Как оценивать результаты переговоров (схема), что такое эффективные переговоры
- Фильм к просмотру - «Троя»

Анонс Вебинара №2

Тема: «Базовые принципы проведения переговоров»

- Цели цикла вебинаров про переговоры.
- Основная терминология переговорщика. Разбор учебного видеофрагмента. Какие виды переговоров бывают. Принципиальное отличие жестких переговоров от конструктивных.
- Что такое картина мира переговорщиков. Психологические особенности коммуникаций. Разбор учебного видеофрагмента. Способ быстрого налаживания доверительных отношений с партнером. Кейс - в парах (без советников)
- Подведение итогов вебинара, ответы на вопросы.
- Ищем Стратегического партнера
- Фильм к просмотру - «Коллектор»

Анонс Вебинара №3

Тема: «Стратегия и тактика переговоров»

- Типология переговорщиков с точки зрения восприятия времени
- Стратегии поведения в конфликтной ситуации. Стратегии переговоров по Томасу.
- Что такое «пустое и твердое» Разбор видеофрагмента.
- Что такое стратагема в переговорах, трех -, четырех -, пятиходовки в переговорах. Разбор видеофрагмента.
- Видео-тест из фильма «4 комнаты», просчитайте количество ходов, которое совершил Тарантино

Анонс вебинара №4

Тема: «Типология переговорщика»

- Что делает переговоры жесткими, как внутренние установки по отношению к партнеру влияют на исход переговоров
- Типология переговорщиков
- Какие виды деловых коммуникаций бывают
- Что такое сценарное взаимодействие в жестких переговорах
- «Точки слома» чужого сценария, разбор учебного видеофрагмента
- Теста к вебинару №1
- Фильм к просмотру - «Оружейный барон»

Анонс Вебинара №5

Тема: «Тактика ведения жестких переговоров»

- Тактика ведения переговоров, используемая у ритейла – «12 принципов байера», разбор реальных переговоров.
- Универсальные техники противодействия манипулятивным приемам в жестких переговорах.
- Законы манипулятивной атаки, когда продолжать манипуляции бессмысленно
- Домашнее задание
- Тест к вебинару №3
- Фильм к просмотру – «Стакан воды» - учимся плести интриги.

Анонс вебинара №6

Тема: «Манипуляции и противодействие им»

- Что такое манипуляции в переговорах
- Роли манипулятора, управление через эмоции, разбор эффективного проведения манипулятивного воздействия
- Принципы построения манипуляций
- Экспресс-тест на проверку остаточных знаний
- Фильм к просмотру – «Форс мажоры»

Анонс вебинара №7

Тема: «Манипулятивные техники»

- Речевые приемы манипулятора
- Разбор видеофрагмента, демонстрирующего эффективные продажи, выстроенные на манипулятивном воздействии.
- Защита от манипуляций. Типовые приемы.
- Домашнее задание. Тест – прописать 10 техник к своим переговорам. Образец.
- Фильм к просмотру - «Бойлерная»

Анонс вебинара №8

Тема: «Управление переговорным сценарием»

- Экспресс-диагностика слушателей вебинара на фиксацию изменений в переговорных моделях поведения
- Уровни аргументации в переговорах. Разбор учебного фрагмента
- Техники психологического айкидо в управлении переговорным процессом, демонстрация приемов в учебном видеофрагменте.
- Домашнее задание
- Тест на экспресс-диагностику слушателей №4
- Фильм к просмотру – «Айкидо. Стефан Бенедетти и Нобуёси Тамура. В поисках совершенства. Боевые искусства мира»

Анонс вебинара №9

Тема: «Агрессия в переговорах»

- Что такое агрессия
- Как агрессия проявляется в переговорах
- Как вывести человека на конструктив
- Волшебные фразы, гасящие агрессию противника
- Тест на проверку остаточных знаний по блоку «Жесткие переговоры»
- Фильм к просмотру «Обезьяно-человек» - 1 серия

Анонс вебинара № 10

- Что такое «НЕТ» в переговорах
- Почему трудно говорить другим «нет», типовые ситуации
- 5 способов сказать нет на примере «Крестного отца»
- Отработка в парах техники на примере ситуаций участников
- Фильм к просмотру - «Всегда говори «ДА»

Анонс вебинара №11

Тема: «Работа с сопротивлением»

- Виды сопротивления
- Причины сопротивления
- 4 приема борьбы с сопротивлением оппонента
- Практикум – «Переговоры с банком»
- Фильм к просмотру - «Волк с Уолл-Стрит»

Анонс вебинара №12

Тема: «Практикум. Жесткие переговоры»

- Пошаговый разбор переговоров онлайн
- Отработка переговорных навыков в серии кейсов
- Фильм к просмотру - «Гиролидар»

Анонс вебинара №13

Тема: «Восточная модель ведения переговоров»

- Вспоминаем типологию переговорщиков
- Демонстрация учебного фильма, показывающего «переговорщика – сову»
- Что такое дзен философия в переговорном процессе, почему философия дзен легла в основу подготовки в боевых искусствах
- Медитативные практики их смысл в переговорном процессе
- Законы управления энергией «инь» и «ян» в переговорном процессе
- Фильм к просмотру - «Доказательство жизни»

Анонс вебинара №14

Тема: «Вектора силы. Нужда в переговорах»

- Как просчитать шансы на победу
- Что такое сила переговорщика, как за нее идет борьба, когда ее правильно отдать противнику
- Разбор учебного фильма
- Что такое - вектора силы в переговорах, как они влияют на исход переговоров
- Тест на проверку понимания темы – кейс «Испорченный кондиционер»
- Фильм к просмотру – «Переговорщик»

Анонс вебинара №15

Тема: «Переговоры с партнерами. Конфликты внутри системы»

Встреча с профессионалом.

Занятие проводит К. Павлов «Веги»

Директор Восточно-Европейского Гештальт Института, Директор по политическому консультированию и PR Лиги Профессиональных консультантов (LPC). Вице-президент Ассоциации психологического консультирования Санкт-Петербурга

Анонс вебинара №16

Тема: «Постановка цели в переговорах. Работа с болью»

- Как формировать цель при выходе на переговоры
- Разбор учебного видефрагмента
- Как работать с болью противника, как ее создавать
- Техника Кемпа «Сначала скажи НЕТ», демонстрация ее применения в продажах
- Фильм к просмотру – «Квантовая физика и буддизм»

Анонс вебинара №17

Тема: «Психологическое айкидо в переговорах»

- Принципы психологического айкидо
- Что такое «Усиливающий удар» - «Упреждающий удар»
- Демонстрация приемов в учебном видео
- Принципы Коломбо, как себя ведет переговорщик Сова
- Фильм к просмотру – «Коломбо» - последний сезон, любая серия.

Анонс вебинара №18

Тема: «Провоцирующая риторика в переговорах, как убеждать противника в своей правоте, как разрушать чужую аргументацию»

- Риторика, как инструмент управления массами в руках правящих элит
- Как выстраивается доказательство истинности вашей мысли, что такое тезис, аргумент, демонстрация»
- Различные стратегии выстраивания доказательства
- Как разрушать аргументацию противника, хитрые техники опытного диспутера
- Решение теста по теме вебинара
- Подготовка эссе по теме «Мой стратегический партнер»
- Фильм к просмотру – «Большие спорщики»

Анонс вебинара №19

Тема: «Опровержение»

- Как разрушить аргументы оппонента
- Основная тактика в споре
- Законы формальной логики и их нарушение
- Спарринг – диспут

- Решение теста по теме вебинара
- Прописать решение реального переговорного теста
- Фильм к просмотру – «Сократ»

Анонс вебинара №20

Тема: «Практикум»

- Пошаговый разбор переговоров онлайн
- Отработка переговорных навыков в серии кейсов

Анонс вебинара №21

Тема: «Искусство обольщения»

- Как правильно говорить комплименты.
- В чем сила и слабость комплиментов, какие ошибки можно совершить.
- Практическая работа - комплименты по телефону – 3 звонка
- Сексуальные манипуляции в переговорах
- Фильм к просмотру - «Правила съема: Метод Хитча»

Анонс вебинара №22

Тема: «Что бы все блестело, как у кота... или метафоры в переговорах»

- Нестандартное мышление в переговорах – тест на умение думать нестандартно
- Метафоры, как инструмент управления мышлением собеседника.
- 5 способов применения метафор в переговорах
- Фильм к просмотру - «Венецианский купец»

Анонс вебинара №23

Тема: «Юмор в переговорах»

- Теория юмора, почему смешно
- Формула юмора
- Как правильно использовать юмор в переговорах
- Техника доведения до абсурда
- Фильм к просмотру – «О чем говорят мужчины»

Анонс вебинара №24

Тема: «Подведение итогов»

Ответы на вопросы

ОНЛАЙН-КУРС «НЛП в ПЕРЕГОВОРАХ»:

Данный онлайн-курс представляет из себя концентрацию наиболее мощных и эффективных техник НЛП для применения в переговорах. Помимо непосредственно техник и упражнений, курс наполнен яркими и понятными примерами, наглядно демонстрирующими нюансами применения и получаемые в переговорах эффекты. Изучаемые принципы и модели описываются на примерах реальных переговорных кейсов и с подробным разбором специфики применения.

ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ:

- Двух-часовые онлайн модули.
- Необходимые теоретические знания и практическая отработка прямо у компьютера.
- Демонстрационные слайды для лучшего визуального восприятия и запоминания информации.
- Наглядные и понятные демонстрации техник тренером и яркие запоминающиеся примеры.
- Домашние задания на самостоятельную отработку упражнений с дальнейшей обратной связью от тренера и ответами на возникшие вопросы.

Обучение проводит Сергей Гурник - Бизнес-коуч, Нлп-тренер, Бизнес-тренер, Бизнес-консультант. Эксперт по управленческому консалтингу, подготовке к переговорам и увеличению продаж. Опыт ведения тренингов с 2000 года. Автор более 30 авторских тренингов и 6 обучающих курсов.

ОПИСАНИЕ МОДУЛЕЙ КУРСА

Модуль 1 ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

- Модель TOTE - Общий алгоритм достижения любых целей.
- Разбивка целей на этапы. Финальный результат, как цепочка более мелких целей.
- Эффективное целеполагание .
- Работа с самомотивацией и реалистичностью цели
- Дополнительные шаги при работе с целями. Делаем цель достижимой и мотивирующей.
- Работа с ресурсами. Ресурсы как путь к реализации цели. Способы нахождения и применения ресурсов на пути к успеху в переговорах.
- Алгоритмы быстрого обучения и прокачки навыков переговоров

Модуль 2 Подстройка к собеседнику

- Метасообщения

- Стратегии мышления собеседников. Чем отличаются люди. Отслеживание индивидуальных особенностей мышления собеседников и аргументация в оптимальном формате.
- Врата сортировки. Как привлечь внимание собеседников к тому, что вы говорите.
- Высокопродуктивное состояние для переговоров
- Создание эффективного внутреннего состояния, автоматически включающегося в контекстах переговоров

Модуль 3 ВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

- Выяснение критериев собеседника Способы выяснения критериев собеседника и как понять, что именно ему важно
- Сбор информации и продающие презентации. Ключевые точки сбора информации.
- Эффективное проведение презентаций клиентам и написание коммерческих предложений.
- Рамки проблемы и решения Техники усиления проблемы для повышения мотивации к согласию.
- Техники эффективного предложения решений для снятия возражений.
- Конгруэнтность. Согласованность речи и невербалики как ключевой фактор влияния в переговорах.

Модуль 4

- Калибровка Умение считывать реакции собеседников и выстраивать взаимодействие с их учётом.
- Стратегии мышления клиентов. Чем отличаются клиенты. Отслеживание индивидуальных особенностей мышления клиентов и продажи в оптимальном формате.
- Управление эмоциями собеседников Использование эмоций в переговорах. Определение эмоций собеседника, трансляция и переключение его эмоций голосом. Эмоциональные продажи

ПРОГРАММА ИНТЕНСИВНОГО ONLINE-КУРСА

"ГОЛОС – ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОСТИ ПЕРЕГОВОРЩИКА"

Дата и время проведения тренинга: согласовываются сторонами

Общий объем: 8 астрономических часов

Формат работы: интенсивный online-курс, включающий в себя два уровня подготовки к успешным переговорам и выступлениям: первый – работа с основным инструментарием спикера (голос, дыхание, речь), второй – развитие спонтанной и творческой речи, исключающий ситуации "публичного зависания".

Философия: Тренинг позволяет создать новое конкурентное преимущество для каждого из участников. Голос и речь – инструменты коммуникаций и передачи знаний. Научитесь владеть этими инструментами по максимуму! Удивляйте окружающих приятными и располагающими к общению голосами. Создавайте новое конкурентное преимущество, повышайте личную капитализацию.

Цели: эффективная организация и проведение речевых коммуникаций любой сложности и локализации.

Результат для участников:

- овладение набором инструментария для совершенствования голоса и речи;
- умение быть логичными и убедительными;
- улучшение коммуникативных навыков, усиление способности положительного взаимодействия с аудиторией;
- освоение навыков управления собственным состоянием через голос;
- профилактика профессионального голосового выгорания;
- повышение уверенности в собственных силах;
- повышение ресурсоспособности, творческий подход к поиску путей решения задач, связанных с публичными выступлениями и коммуникациями.

ПРОГРАММА

№ п/п	Темы сессии	Содержание блока	Краткое описание	Результат: навыки и умения
1.	Диагностика. Отличие профессиональных и бытовых голосов, речи и стилей коммуникаций + — Публичные выступления и законы лидерства	1. Четыре параметра диагностики голоса: темп, высота, громкость, устойчивость. 2. Влияние параметров голоса на восприятие информации собеседниками. — 1. Лучшие качества выступающего. 2. Базовые принципы управления вниманием людей: что хочет наша аудитория? 3. Лидерские стратегии в ораторском искусстве.	Начало работы. Актуализация опыта участников. Диагностика состояния голосов и речи участников. Знакомство с основными голосо-речевыми параметрами. — Создание портфеля ярких и эффективных стратегий презентаций.	Создание мотивации к обучению. Умение "тестировать" свой голос и "считывать" голоса других людей. — Просмотр и анализ видео-выступлений российских и зарубежных спикеров.
2.	Управление дыханием	1. Устройство системы дыхания человека. 2. Диагностика типа дыхания.	Дыхание – фундамент успешности. В этом блоке разбираются техники тренировки	Овладение навыком управления дыханием, которое

		<p>3. Особенности типов дыхания.</p> <p>4. Упражнения, помогающие перестроить дыхание и разогреть голос перед выступлением.</p>	<p>дыхания, которые позволяют "разогреть" голоса, начинать выступления с "теплого" старта, а также дают один из самых мощных инструментов работы с состоянием, что позволяет справляться с любым уровнем волнения.</p>	<p>является и основой звучания голоса, речи и единственным универсальным инструментом работы с состояниями.</p>
3.	<p>Управление звуком голоса</p> <p>+</p> <hr/> <p>– Артикуляция "Дикция – это вежливость актера!" (Коклен, актер и теоретик театра, Франция)</p>	<p>1. Устройство голосового аппарата.</p> <p>2. Диета для голоса.</p> <p>3. Рекомендации по профилактике усталости и простуд.</p> <p>4. Три больших секрета о голосе: – "теплый" и "холодный" выдох; – штробас; – "секрет Станиславского".</p> <p>5. Работа резонаторов. Управление качеством подачи информации.</p> <hr/> <p>– 1. Устройство артикуляционного аппарата.</p> <p>2. Артикуляционная гимнастика.</p> <p>3. Соединение со звучанием.</p> <p>4. Тренировка дикции.</p>	<p>Пошаговая инструкция по работе с голосовым аппаратом от строения и специальной диеты до секретов формирования эффективного голоса за 30 секунд. Освоение инструментов управления вниманием аудитории исключительно за счет голосовых характеристик.</p> <hr/> <p>– Работа артикуляционного аппарата неразрывно связана с качеством речи. Умение управлять органами речи и мимикой позволяет на уровне неосознанной компетенции повышать качество выступлений.</p>	<p>Освоение техники работы с голосом в важнейших направлениях: забота о голосе, резонаторы, направленность звука на аудиторию.</p> <hr/> <p>– Навыки управления органами артикуляции. Развитие качественной дикции.</p>
4.	<p>Художественное слово, спонтанная речь, импровизация</p>	<p>1. Способы запуска процесса творчества.</p> <p>2. Приемы импровизации.</p> <p>3. Развитие речи.</p>	<p>Артистизм, легкость образная спонтанная речь. Введение в речь наглядности, использование глаголов визуализации. Интонационная яркость, избегание ситуаций публичного</p>	<p>Свобода слова, избавление от пауз, умение точно и спонтанно формулировать мысль.</p>

			зависания.	
--	--	--	------------	--

[\[+\]Зарегистрироваться на курс](#)