



## ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ ПЕРЕГОВОРНЫЕ ТЕХНИКИ

**Цель мероприятия:** освоить техники и инструменты, применяемые в рамках алгоритма переговорного процесса.

**Целевая аудитория:** сотрудники органов государственной власти Новосибирской области.

Продолжительность мероприятия 2 часа.

**Форма обучения:** очно-заочная с применением дистанционных образовательных и информационно-коммуникационных технологий.

### **Блок «Установление контакта»**

В данном блоке рассматривается алгоритм установления контакта. Участники знакомятся с инструментами эффективной коммуникации – самопрезентация.

### **Блок «Выявление и формирование потребностей»**

Блок посвящен работе с мотивами и интересами собеседника. Рассматривается модель мотивов человека, которая связана с ценностями. Также участники осваивают технику «Воронка вопросов» для эффективного проведения этапа переговоров «Выявление и формирование потребностей».

### **Блок «Формирование предложения и поиск способов решения»**

Участники знакомятся с принципами аргументации, осваивают техники убеждения, а также способы выработки аргументов.

### **Блок «Работа с возражениями»**

В данном блоке рассматриваются техники работы с сопротивлением собеседника и негативным настроением. Участники знакомятся с принципами неэффективной реакции на агрессию, осваивают технику «Переговорное айкидо».

### **Блок «Завершение контакта»**

Блок включает в себя рассмотрение алгоритма завершения контакта, правила резюмирования договоренностей и определения контрольных точек.

### **Подведение итогов**

Краткий обзор ключевых тем вебинара.