

Программа «Эксперт переговоров»

Главный эксперт Программы:
Козлов Владимир Владимирович

www.vladimirkozlov.ru



30.01 – 02.02 2019 г.

Мы управляем только тем, что осознали. Все неосознанное управляет нами.

Программа «Эксперт переговоров»

4 дневное погружение.

- предлагает уникальный подход перекрестного обучения,
- развивает навыки экспертизы сложных переговорных ситуаций,
- выводит на новый уровень управления сложными коммуникациями,
- настраивается на профессиональные задачи участников,
- детально диагностирует индивидуальный стиль влияния в переговорах,
- определяет пути развития в специальных переговорных навыках

Чем больше я тренируюсь, тем больше мне везет.

Программа разработана для тех, кто обладает опытом ведения переговоров, готов дальше развивать компетенции профессионального переговорщика, хочет стать Экспертом.

Эксперт переговоров – это:

- глубокое понимание механизма переговоров;
- специальные навыки работы с информацией;
- тонкая настройка сценария,
- «полевая диагностика» собеседника,
- вариативность инструментов влияния на оппонента,
- владение тактиками посредничества в сложных ситуациях,
- использование инструментов наставничества для подготовки переговорных команд.

Расскажи мне – и я забуду. Покажи – и я задумаюсь. Предложи сделать – и я навсегда усвою.

В программе максимум практики. Необходимая информация вынесена в предварительные авторские видео и аудиокурсы.

Основа методики – принцип накопления навыка. Каждый день – все более сложные кейсы и практикумы для отработки прикладных навыков

Первый и второй день:

систематизация переговорных техник (и т.д.)

Третий и четвертый день: отработка тактик посредничества и экспертизы в сложных переговорах.

При высоком темпе и информационной насыщенности Программы участникам **гарантирован позитивный эмоциональный тонус.**

*Лучше не тренироваться совсем,
чем тренироваться со слабыми
партнерами.*

Каждые полдня группа работает с новым тренером.

В команду тренеров и экспертов Программы приглашаются только те, кто:

- специализируется на развитии именно переговорных или специальных коммуникативных навыков;
- имеет опыт практической экспертизы сложных переговоров;
- постоянно участвует в реальных проектах по своей теме.

Предусмотрена возможность индивидуального консультирования участников по предлагаемым темам.

Главный эксперт Программы:
Козлов Владимир Владимирович
www.vladimirkozlov.ru

*Сильный управляет десятками.
Умный управляет сотнями.
Мудрый управляет собой.*

По итогам программы участникам предоставляется авторский методический пакет для самостоятельной работы.

- **видеокурс** «Скрипт-резюме»: фрагменты переговорных симуляций программы;
- адресные комментарии тренеров по итогам переговорных симуляций;
- набор аудиокниг;
- авторская скрипт-блокноты и книги по теме Программы;
- персональное **«досье»** от одного из участников программы;
- **«ИКС-файл»** - результаты аудита переговорного «костюма»
- обратная связь от участников программы;
- **сертификат** о повышении квалификации от «Русской школы управления»

Сроки проведения Программы

30 января – 2 февраля 2019 года

Место проведения:

«Русская Школа Управления»
www.uprav.ru
г. Москва
ул. Сельскохозяйственная
д. 17. корп. 5

Стоимость участия: 45000 рублей.

Задать вопрос,
заявить об участии,
получить приглашение:
+ 7 - 495-369 - 0207
kmk@bitl.ru

Содержание Программы

1 день	Тема дня «КТО Я»
9.00-10.30	<p>Введение в логику Программы, представление тренеров и экспертов. Согласование ожиданий участников, знакомство группы.</p> <p>Деловая игра – демонстрация «Компетенция Переговорщик»: управление сложными коммуникациями как особая профессиональная компетенция.</p> <p>Кейс-практикум «Управление контактом» в форме каскада деловых игр и мини – кейсов. Проводится для экспресс – анализа навыков участников в управлении переговорами и дополнительной настройке Программы.</p> <p>Практикум «Зеркало»: по итогу данного упражнения возможно сформировать индивидуальный заказ на развитие собственных навыков, привязать содержание Программы к своим личным целям развития.</p>
10.30-10.45	Перерыв
10.45-12.15	<p>Клип-практикум «Эксперт сложных коммуникаций»: презентуется и обсуждается система навыков управления сложными коммуникациями.</p> <p>Переговорная симуляция «Конкуренция»: анализ индивидуальных и групповых переговорных навыков. При анализе упражнения разбираются «переговорные ловушки» и факторы выбора своей переговорной стратегии.</p>
12.15-13.00	Обед
13.00-14.30	<p>Кейс - практикум «Переговорный раунд»: на практическом примере изучается методика разработки сценария переговоров в проблемной ситуации. Проводится взаимосвязь с ситуациями участников Программы.</p> <p>Практикум «Экспресс - анализ проведенных переговоров». Роль и профессиональная позиция эксперта – наблюдателя в профессиональных переговорах.</p>
14.30-14.45	Перерыв
14.45-16.15	<p>Тест – практикум «Кто я». Исследуем индивидуальные факторы рассогласования «должен» и «делаю» в переговорах, разбираемся с «ловушками сознания» при планировании и проведения переговоров. Методика «5 Пи»: изучаем приемы развития аналитических навыков переговоров, стимулирования интуитивной компетенции.</p> <p>Практикум «Управление разумом»: закрепляем изученные методы в практических кейсах.</p>
16.15-16.30	Перерыв
16.30-18.00	<p>Кейс – практикум «Грани «Я»: работа с ресурсным состоянием переговорщика. Примеряем новые роли и тактики в предлагаемых кейсах. Развиваем умение давать целевую обратную связь для усиления навыков переговоров.</p>
Вечернее задание	<p>Прослушать аудио-практикум «Управление агрессией», ознакомиться с информационным материалом для подготовки к следующему дню.</p> <p>Тест – практикум «ИКС файл» - заполнить бланки для анализа - «Персонального костюма переговорщика».</p>

2 день	Тема дня «МОЙ АРСЕНАЛ»
9.00-10.30	<p>Тренинг - практикум «Палитра влияния»: изучаются переговорные приемы «перевертыш», «накопление согласия», «смена фона», «диагностика сценария», «подстройка», «информационный диалог», «провал удара», «распределение ответственности», «выявление мотива», «встречная атака», «расшатывания границы».</p> <p>Практикум «Инфодрайвинг». Изучаются правила и специальные технологии получения и считывания информации в процессе переговоров, методы проведения «полевой диагностики» собеседника.</p> <p>Методика создания «Досье переговорщика»: разрабатывается информационное переговорное досье на участника программы и реального внешнего партнера, с которым предстоят переговоры.</p>
10.30-10.45	Перерыв
10.45-12.15	<p>Скрипт-практикум «Агрессия в переговорах». Изучаем и применяем техники перехвата управления в провокационном контакте. Проводится самоаудит «точек пробоя» в провокативной коммуникации.</p> <p>Тренинг-практикум «Вертушка атаки». Тренируем умение держать удар, перехватывать управление в деструктивном общении и давать экспертную обратную связь об энергетическом рисунке коммуникации.</p>
12.15-13.00	Обед
13.00-14.30	<p>Практикум «Кипящий чайник». Разбираем техники и отработываем навык управления собственными эмоциями и эмоциональным состоянием оппонента в стрессовых переговорах. Устанавливается взаимосвязь с профессиональными ситуациями и кейсами участников программы.</p> <p>Кейс - практикум «Личная защищенность»: закрепляем арсенал техник самоуправления в переговорах со сложным партнером на примере одного из кейсов.</p>
14.30-14.45	Перерыв
14.45-16.15	<p>Практикум «Переводчик»: тренируем умение видеть тактический рисунок коммуникации, сознательно использовать инструменты влияния в разных моделях и предоставлять качественную обратную связь.</p> <p>Вертушка кейсов «Поле чудес»: противодействуем приемам одноактной и многоходовой манипуляции в переговорах со «скрытым сценарием».</p>
16.15-16.30	Перерыв
16.30-18.00	<p>Видео-практикум «Тонкая настройка влияния»: отработывается навык управления партнером по коммуникации на основе диагностики базовых личностных реакций.</p> <p>Практикум «Танцы со статусом»: тренируем навыки и пополняем приемы взаимодействия со статусным партнером, приемы «управления вверх».</p>
Вечернее задание	<p>Заполнение «Досье переговорщика» для отработки методики диагностики собеседника.</p> <p>Работа с дополнительными информационными материалами и подготовка к системному переговорному кейсу третьего дня.</p>

3 день	Тема дня «НОВАЯ РОЛЬ»
9.00-10.30	<p>Тренинг – практикум «Включенный наблюдатель». Разбираем правила управления сложными коммуникациями. Проясняем роль эксперта в этом процессе. Материал разбирается на основе авторских кейсов и примеров участников.</p> <p>Кейс-тренинг «Противостояние». Тренируем экспертизу и быструю коррекцию сценария сложных переговоров. Изучаем методы создания «поля маневра» в аргументации, тактики убеждающего общения. Тренируем навык включенного наблюдения за переговорным процессом.</p>
10.30-10.45	Перерыв
10.45-12.15	<p>Деловая игра «Наставник». Фиксируем правила и ловушки экспертизы переговорного процесса. Выделяем то, что формирует экспертный авторитет переговорщика.</p> <p>Кейс-практикум «Тренер - наставник»: на конкретном примере тренируем навыки настройки и анализа переговоров в роли наставника.</p>
12.15-13.00	Обед
13.00-14.30	<p>Деловая игра «Консультант». Отрабатываем навыки консультанта при подготовке переговорных команд, структурируем вопросы подготовки и анализа переговоров.</p> <p>Тренинг-практикум «Двойной анализ». Получение перекрестной оценки навыков наставника и консультанта при подготовке переговорщиков. Усиливаем навык эффективной работы с обратной связью, развиваем навыки конструктивной критики.</p>
14.30-14.45	Перерыв
14.45-16.15	<p>Деловая игра «Посредник». На практике выявляем и разбираем ограничения и парадоксы работы в позиции «третьей стороны» в конфликтных переговорах. Связываем с профессиональным опытом и ситуациями участников программы.</p> <p>Практикум «Третий не лишний». Закрепляем навыки через «вертушку» тактик работы посредника: «диалог вопросами», «перевозчик», «ценностный брейк».</p>
16.15-16.30	Перерыв
16.30-18.00	<p>Кейс - практикум «Слалом переговоров»: развиваем тактики прямого, косвенного и скрытого убеждения и влияния в неконфликтных переговорах.</p> <p>Видео практикум «Эмпатия в деловом общении». Практикум «Комплиментарное общение»: ошибки и находки использования комплимента в переговорах.</p>
Вечернее задание	Сдать « Досье переговорщика ». Ознакомиться с дополнительными информационными материалами и кейсами 4-го дня (общее описание для подготовки).

4 день	Тема дня «НОВАЯ ГРАНЬ»
9.00-10.30	<p>Видео-тренинг «Экспертиза»: методический модуль построен так, чтобы проверить, насколько разобранный в процессе Программы материал может активно использоваться участниками программы.\</p> <p>Системный переговорный кейс «Групповое влияние». Кейс максимально сложный по своему содержанию и возможностям потери контроля над предложенной ситуацией. Участники группы работают в роли переговорных экспертов, наставников и тренеров команд.</p>
10.30-10.45	Перерыв
10.45-12.15	<p>Коуч - практикум «Круг мастера». Систематизация разобранных и тренируемых в программе навыков, согласование с ситуациями, поставленными участниками перед программой.</p> <p>Кейс «На грани взрыва». Участники продолжают работать в роли наставников, переговорщиков, посредников с постоянной обратной связью и совершенствованием собственных навыков.</p>
12.15-13.00	Обед
13.00-14.30	<p>Сессия обратной связи по результатам вводного тестирования.</p> <p>Видео практикум «Индивидуальный стиль ведения переговоров».</p> <p>Получение персональных досье и результатов аудита переговорного костюма «ИКС-файл». Знакомство с обратной связью от участников тренинга и экспертов.</p>
14.30-14.45	Перерыв
14.45-16.15	<p>Завершение программы. Ответы на вопросы по материалам Программы. Логика работы с дополнительными материалами по итогам Программы (как закреплять навыки).</p> <p>Вручение сертификатов и подарков. Персональные консультации по материалам «ИКС-файл» и личным ситуациям участников.</p> <p>Договоренность о возможном пролонгированном участии в развитии инструментов Программы, участии в конкретных профессиональных событиях.</p>