



Владимир Козлов

Корпоративный кейс-тренинг

## **СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ТАКТИКИ ВЛИЯНИЯ**

*«Любые переговоры сложны настолько,  
насколько ты к ним не готов»*

# АНОНС

---

## СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ТАКТИКИ ВЛИЯНИЯ

Большинству из нас приходилось участвовать в том, что мы потом называли «тяжелыми переговорами». Для каждого они свои: то, что «ломает» одного человека, другого просто приводит в тонус.

У сложных переговоров есть свои правила и особенности. Их мы будем изучать и применять на этом тренинге

# ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

---

- Провести самоанализ навыков управления сложными переговорами
- Усилить защищенность в кризисных ситуациях
- Отработать переговорные техники в соответствии с профессиональными задачами



# В ПРОГРАММЕ:

1. Правила влияния в коммуникации. Почему и когда не надо вести переговоры.
2. Что такое индивидуальный коммуникативный костюм и как он влияет на эффективность переговорных техник.
3. Что управляет нашей защищенностью в кризисном общении: как подсознание сыграть против нас в сложных переговорах.
4. Настрой на трудные переговоры: правило «КРИВО»
5. Пять причин потери управления в сложных переговорах. Три ключевых признака и «кнопки запуска» сложных переговоров.
6. Для чего применяются провокативные ходы в переговорах. Как собеседник оценивает «пробой» после его агрессивных действий.
7. Мотивы, которые управляют людьми в переговорах: как их выявлять и экологично использовать
8. Правила и приемы работы с информацией при подготовке и в процессе проведения переговоров.
9. Умение правильно определить цели в сложных переговорах и верно выстроить сценарий встречи.

# В ПРОГРАММЕ:

10. Технология управления переговорным раундом:

- правильный вход в переговоры, устранение «точки нужды»;
- «полевая диагностика партнера, настройка на собеседника, втягивание в диалог;
- обеспечение устойчивой переговорной позиции, ее усиление;
- удержание повестки, фиксация договоренностей;
- работа с прессингом, сопротивлением, негативными эмоциями;
- тактики конструктивной конфронтации для достижения целей.

11. Методы рационального и иррационального влияния на оппонентов в сложных переговорах.

12. Методика экспресс-анализа переговорного раунда. Приемы развития интуиции.

13. Психологическая защищенность в сложных переговорах. Приемы перехвата управления и способы защиты от провокаций и давления

14. «Вертушка переговоров»: в симуляциях отрабатываются и совершенствуются навыки управления сценарием и коммуникацией в сложных переговорах.

15. Технологии специальных коммуникаций: слом психологической позиции, вербовка и перевербовка, создание агента влияния.

A complex network diagram with numerous nodes (circles) of varying sizes and colors (black, white, grey) connected by thin grey lines. The nodes are distributed across the left and center of the slide, creating a web-like structure.

В поддержку...



Скрипт-курс «Словарь переговорщика:  
алфавит влияния»

Скрипт-курс «Переговоры под ПРЕССом:  
держат удар»



Аудиопрактикум «Техники управления  
агрессией»



Книга «Жесткие переговоры:  
победить нельзя проиграть»



## ФОРМАТ:

очно или онлайн



## ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

4-16 часов



# ДРУГИЕ ПРОГРАММЫ

**КОММЕРЧЕСКИЕ  
ПЕРЕГОВОРЫ:  
ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ**

**СТАТУСНЫЙ  
ПАРТНЕР:  
ШАНС НА УБЕЖДЕНИЕ**

**ВНУТРЕННИЕ  
КОММУНИКАЦИИ:  
ВЛИЯНИЕ БЕЗ  
ПОЛНОМОЧИЙ**

**ПЕРЕГОВОРЫ  
С ТОКСИЧНЫМИ  
ЛЮДЬМИ**

 +7(985) 668-93-02

 [VladimirKozlov.ru](http://VladimirKozlov.ru)

 [aa@bitl.ru](mailto:aa@bitl.ru)

 [Facebook](#)

 [Instagram](#)