



Владимир Козлов

Онлайн-практикумы

## УПРАВЛЕНИЕ СЛОЖНЫМИ ПЕРЕГОВОРАМИ

*«Лучше не тренироваться совсем,  
чем тренироваться со слабыми партнерами»*

# АНОНС

---

## ОНЛАЙН ПРАКТИКУМЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Мы сделали почти невозможное – коммуникативный тренинг онлайн становится интерактивным, эмоциональным, вовлеченным. Программа онлайн может дополнить либо заменить привычный очный формат тренинга.

Онлайн-тренинг настраивается на кейсы участников и складывается из выбранных Заказчиком модулей. Продолжительность каждого модуля определяется требуемой глубиной проработки навыков. Для каждого модуля предоставляются материалы для закрепления – аудиопрактикумы, видеокурсы, книги.

# ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

---

- Увидеть переговоры как профессиональную компетенцию
- Оценить развитие своих переговорных навыков для значимых ситуаций
- Пополнить персональный арсенал инструментов управления переговорами





## ТЕМЫ ПРАКТИКУМОВ

## ОНЛАЙН ПРАКТИКУМЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ



Управляемые переговоры:  
основные правила



Инструменты влияния  
в переговорах



Умей убедить: приемы  
рациональной аргументации



Умей убедить: скрытое  
и косвенное влияние



Переговоры на грани:  
сложный партнер



Внутренние коммуникации:  
влияние без полномочий



Кризисные переговоры:  
энергия противоречий

# 1. УПРАВЛЯЕМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА

- ресурсное состояние профессионального коммуникатора.
- правила создания и наращивание «плеча влияния».
- «ловушки» общения и правила эффективного старта переговоров
- организация оптимального переговорного поля



Видеокурс «Управляемые переговоры: акценты влияния»



Аудиокнига «Словарь переговорщика»



Скрипт-курс «Манипулятивная акробатика: играешь ты или тебя»



Видеокурс «Переговорщик: ресурс влияния»

## 2. ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ В ПЕРЕГОВОРАХ



- правильный настрой и методы экспресс-подготовки в важном переговорах.
- работа с повесткой встречи и позиционированием.
- техники работы с информацией
- вопросы экспресс-анализа проведенных переговоров



Видеокурс «Маэстро старт»



Аудиокнига «Приемы перехвата управления»



Скрипт-курс «Перехват управления: дай порулить»

# 3. УМЕЙ УБЕДИТЬ: РАЦИОНАЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

- матрица и виды аргументов.
- отличия сопротивления от возражений.
- формула убеждающей коммуникации
- особенности и ограничения статусных переговоров
- правильная упаковка аргументов



Видеокурс «Минные поля убеждения»



Аудиокнига «Минные поля переговоров»



Скрипт-курс «Танцы со статусом: переговоры с важными партнерами»



Книга «Убеждение: минные поля переговоров»

# 4. УМЕЙ УБЕДИТЬ: СКРЫТОЕ И КОСВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ



- основы «нерационального» принятия решений и логика ненасильственного влияния
- не прямое влияние на переговорную позицию собеседника
- считывание «картины мира» собеседника и ее экологичное дополнение
- развитие наблюдательности и «коммуникативного» чутья



Видеокурс «Про влияние»



Книга «Алхимия влияния: общение на опережение»



Видеокурс «КонфликтоГений: энергия противоречий»



# 5. ПЕРЕГОВОРЫ НА ГРАНИ: СЛОЖНЫЙ ПАРТНЕР

- причины потери управления в сложных переговорах.
- «ментальная защита» сознания в сложных переговорах.
- разделение «мягких» и «жестких» границ в переговорах
- приемы работы с агрессией, провокациями, сопротивлением, скрытой конъюнктурной игрой партнера



Видеокурс «Провокативные переговоры»



Аудиокнига «Манипулятивная акробатика»



Скрипт-курс «Переговоры под ПРЕССом: держать удар»



Аудиокнига «Техники управления агрессией в переговорах»



Книга «Жесткие переговоры: победить нельзя проиграть»

# 6. ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ: ВЛИЯНИЕ БЕЗ ПОЛНОМОЧИЙ

- принципы экологичного влияния во внутренних коммуникациях.
- ожидания и сценарий как основа и инструмент организационного влияния.
- модели и характеристики персонального ресурса влияния в коммуникациях
- модель «трех измерений» как опора для постановки задач в кроссфункциональных переговорах



Видеокурс «Коммуникативный инстинкт профессионала»



Аудиокнига «Модели влияния в коммуникациях»



Скрипт-курс «Переговорный решебник»



Видеокурс «Трехмерные коммуникации»



Книга «Коммуникации в управлении: влиять или воздействовать»

# 7. КРИЗИСНЫЕ ПЕГОВОРЫ: ЭНЕРГИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ

- измерения конфликта: вектор, слагаемые, уровня, фокус – все, что позволяет поставить проблеме верный «диагноз».
- ингибиторы и катализаторы конфликта в профессиональной коммуникации.
- источники и опоры индивидуальной конфликтности, типы конфликтных персон и особенности работы с ними
- правила кризисных переговоров и техники посредничества в конфликтах



Видеокурс «Конфликтогений: измерения конфликта»



Аудиокнига «Байки о конфликте»



Видеокурс «Третий не лишней»



Аудиокнига «Переговоры с трудными людьми»



Книга «Конфликт: участвовать или создавать»



## ФОРМАТ:

онлайн



## ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

каждого онлайн модуля  
2,5-4 часа



# ДРУГИЕ ПРОГРАММЫ

**СЛОЖНЫЕ  
ПЕРЕГОВОРЫ:  
ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ**

**СТАТУСНЫЙ  
ПАРТНЕР:  
ШАНС НА УБЕЖДЕНИЕ**

**ВНУТРЕННИЕ  
КОММУНИКАЦИИ:  
ВЛИЯНИЕ БЕЗ  
ПОЛНОМОЧИЙ**

**ПЕРЕГОВОРЫ  
С ТОКСИЧНЫМИ  
ЛЮДЬМИ**

**КОММЕРЧЕСКИЕ  
ПЕРЕГОВОРЫ:  
ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ**

+7(985) 668-93-02

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

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

[Facebook](#)

[Instagram](#)