



Владимир Козлов

Корпоративный кейс-тренинг

## **СТАТУСНЫЙ ПАРТНЕР: ШАНС НА УБЕЖДЕНИЕ**

*«Кто слишком усердно убеждает,  
тот никого не убедит»*

# АНОНС

---

## СТАТУСНЫЙ ПАРТНЕР: ШАНС НА УБЕЖДЕНИЕ

Переговоры со статусным партнером – не обязательно сложные. Но часто за ними стоят возможности достижения сверхважных целей, заключения особо крупных сделок, повороты в ключевых моментах карьеры. То есть наша «точка нужды» в них присутствует определенно.

На этом тренинге разбираются методы, которые могут усилить вероятность вашего успеха в статусных переговорах.

# ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

- Разобрать особенности статусных переговоров
- Устранить «ловушки общения» с важным собеседником
- Познакомиться с приемами «управления вверх»
- Отработать технологии убеждения в статусных переговорах



# В ПРОГРАММЕ:

1. Статусные переговоры: чем они принципиально отличаются от обычных встреч с важными партнерами
2. «Ловушки коммуникации»: что приводит к разрушению статусных переговоров.
3. «Правило волны»: техники установления правильного эмоционального контакта со статусным собеседником
4. Приемы «раскручивающего» диалога, «подыгрывающий» стиль общения со статусным собеседником для получения максимума информации.
5. Управление общением на разных этапах переговоров со статусным партнером. Настройка на «тонкие сигналы» личности.
6. Что такое «ход переговоров» и как контролировать создание переговорного поля. Аргументы и уловки как ходы в переговорах.
7. Отличие аргументации и убеждения. Матрица аргументов: как их отслеживать в процессе коммуникации с собеседником.

# В ПРОГРАММЕ:

8. Правильное формирование поля аргументации в статусных переговорах: «мотиваторы» и «могильщики» конструктивной коммуникации.

9. Ошибки и ловушки возражений. Отличия сопротивления от возражений, навык «общения на опережение»

10. «Тонкие инструменты» настройки на партнера по переговорам для целей убеждения.

11. «Формула» рационального убеждающего общения. Особенности ее применения в статусных переговорах.

12. «Управление вверх»: приемы «восходящих» коммуникаций, технологии косвенного влияния на статусного собеседника

13. «Статусные переговоры»: кейс-слалом для отработки в симуляциях разобранных методик и приемов.

14. «Лучшие практики»: анализ практических ситуаций участников тренинга

В поддержку...



## СТАТУСНЫЙ ПАРТНЕР: ШАНС НА УБЕЖДЕНИЕ

Скрипт-курс «Памятка убедителя: тропа по минному полю переговоров»

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

Аудиопрактикум «VIP-переговоры: тонкие правила игры»

Аудиопрактикум «Минные поля убеждения»

Книга «Убеждение: минные поля переговоров»



**СТАТУСНЫЙ ПАРТНЕР: ШАНС НА УБЕЖДЕНИЕ**



**ФОРМАТ:**

очно или онлайн



**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ**

4-16 часов



# ДРУГИЕ ПРОГРАММЫ

**КОММЕРЧЕСКИЕ  
ПЕРЕГОВОРЫ:  
ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ**

**СЛОЖНЫЕ  
ПЕРЕГОВОРЫ:  
ТАКТИКИ ВЛИЯНИЯ**

**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](#)