КОММУНИКАЦИЯ

Переговоры и убеждение

Понимать интересы за позициями и готовить обоснованное, этичное соглашение.

8 занятий × 60 минут · 8 часов · 770 AZN. Цены могут меняться в зависимости от текущих условий.

Для кого

Для специалистов, которые хотят развивать навыки в направлении «Коммуникация» и применять их в работе.

По окончании вы сможете

- Фиксировать цели, лучшую альтернативу (BATNA) и границы до переговоров.
- Различать позиции и интересы, задавать уточняющие вопросы.
- Обосновывать варианты, уступки и условия соглашения.

Практические задания

- Лист подготовки интересов и BATNA.
- Две ролевые игры по цене.
- Письменное резюме условий соглашения.

План занятий

01 Подготовка к переговорам

02 Анализ позиций и интересов

03 BATNA

04 Стратегия вопросов

05 Аргументация

06 Работа с аргументами другой стороны

07 Переговоры о цене

08 Итоговая симуляция переговоров

Итоговый практический результат

Карта подготовки, варианты и итоговая симуляция выбранных переговоров.

Оценка и обратная связь

Обратная связь охватывает подготовку, выявление интересов, честность аргументов и ясность соглашения.

Формат обучения

Живые онлайн-занятия в Zoom / Google Meet. 1 участник + 1 тренер. График согласуется индивидуально.

Источники по теме

Harvard Program on Negotiation — introductory negotiation simulations: https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/teaching-the-fundamentals-the-best-introductory-negotiation-role-play-simulations/

Источники использованы при подготовке тем; AİTM не заявляет об аккредитации этими организациями.

Контакты и запись
Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/ru/individual-online-training/negotiation-persuasion