**Как выиграть переговоры, если все козыри на руках оппонента**

Мы все ведем переговоры: дома пытаемся договориться с женой или детьми, на работе с начальством или клиентами, на улице с теми, кого встретим. Существует множество тренингов по развитию навыков ведения переговоров, как правило, мы слышим такие эпитеты как: жесткие переговоры, эффективные, принципиальные, равные и так далее. А в чем собственно разница? Есть ли объективные законы ведения переговоров и каковы они? Где, во время переговоров, мы сталкиваемся с закономерностями, а где с личностями и их особенностями? Как разделить достижение результата, выраженного в цифрах и параметрах, от достижения результата в удовлетворении амбиций переговорщиков. Данный тренинг рассматривает эмоциональную и процессуальную сторону переговоров.

На тренинге мы говорим о «мягкости» и «жесткости» в переговорах, рассматриваем, когда появляются эти крайние позиции и что делать, если оппонент придерживается именно их. Разбираем моменты использования манипуляций и приемы противодействия им.

Основная идея данного тренинга - это двухэтапность ведения переговоров. На первом этапе выравниваются эмоциональные позиции переговорщиков, на втором решается вопрос о заключении оптимального соглашения. Легко вести переговоры, когда козыри на ваших руках, а что делать, когда оппонент объективно сильнее?

***«Если в споре вы убедили противника, под конец он непременно заявит: «В сущности, мы оба говорили одно и то же».***

***Кароль Ижиковский***

Этап выравнивания эмоциональных позиций переговорщиков построен на анализе ролей, которые играют переговорщики и даются методы взаимодействия с ними.

На этапе поиска решения рассматриваются правила ведения переговоров. Знание и следование правилам позволяют гарантированно получать результат.

**Методы работы, используемые в тренинге**

Деловые и ролевые игры, видеоанализ поведения участников ролевых игр, интерактивные лекции, групповые дискуссии, работа в малых группах, письменные упражнения, мозговой штурм.

**Продолжительность:** 2 дня - 16 часов.

 **ПРОГРАММА**

**1. Понятие переговоров**

* Что такое переговоры и чем они отличаются от продаж
* Основные понятия: мотивы и интересы, варианты и ограничения, НАОС и т.д.

**2. Эмоциональный уровень ведения переговоров**

**2.1. Эмоциональные позиции в переговорах**

* Матрица ролей переговорщиков
* Роли, выбираемые нами. Выбор оптимальной позиции для взаимодействия в различных ситуациях
* Причины возникновения эмоционального неравенства
* Переговоры в стиле «НЕТ» или как мы даем «сесть себе на шею»

**2.2. Противодействие давлению**

* Процессуальные приемы давления и противодействие им
* Наше поведение, когда ситуация не равна и преимущество на стороне оппонента
* Зачем необходимо придерживаться позиции «выигрыш – выигрыш», если преимущество на нашей стороне

**2.3. Манипуляции в переговорах. На чем базируются манипулятивные техники Естественные источники программирования поведения человека**

* Признаки манипулятивного поведения оппонента
* Три способа противостояния манипулятору

**3. Процессуальный уровень ведения переговоров**

**3.1. Рассмотрение ситуаций, возникающих в переговорах и определение правил, которым нужно следовать. Этапы переговорного процесса**

* Таблица подготовки к переговорам - «тяжело в учении – легко в бою»
* Выявление интересов сторон. Определение движущих мотивов оппонента при проведении переговоров
* Контроль ситуации на переговорах. Роль вопросов в ходе переговорного процесса. Типы вопросов Техники применения вопросов
* Торг. Определение момента оглашения предложение (цифры). Шаги навстречу, техника торга и взаимных уступок. Обмен информацией, правило «ёлочки». Что делать если оппонент не идет на компромисс. Выход из тупика, аргументация и использование НАОС

**3.2. Сигналы посылаемые и принимаемые. Трактовка сигналов. Вербальное и невербальное общение. Проверка истинности невербальных сигналов. Зачем нам посылать сигналы, если можно сказать словами**

* Диагностика лжи. Микровыражения. Эмблематические оговорки

**3.3. Недопущение ошибок. Фиксация достигнутых результатов, как залог успешных отношений в будущем**

* Завершение переговоров. Слова и демонстрируемые эмоции