

Навыки ведения переговоров



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
АКАДЕМИЯ



ВШКУ
РАНХиГС
ВЫСШАЯ ШКОЛА
КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ

Форма обучения:

Продолжительность:

Численность слушателей в группе:

Стоимость обучения в открытой группе:

Стоимость обучения в корпоративной группе от 5 до 11 человек и для выпускников ВШКУ РАНХиГС:

Стоимость обучения в корпоративной группе от 12 до 20 человек:

Выдаваемый документ:

Очная

18 академ. часов

От 8 до 20 человек

30 000 руб./чел.

27 000 руб./чел.

24 000 руб./чел.

Удостоверение о повышении квалификации
РАНХиГС при Президенте РФ

Программа предназначена для:

руководителей и специалистов разных структурных (функциональных) подразделений и разных уровней управления компаний крупного, среднего и малого бизнеса, а также государственных и общественных организаций.

Цели и задачи:

- Знакомство с техниками ведения «жёстких» и «мягких» переговоров;
- Выработка умения эффективно достигать поставленной цели в переговорном процессе;
- Овладение навыками деловой коммуникации с оппонентами разного уровня.

Содержание программы:

- Понятие «переговоры», отличие переговоров от продажи идеи
- Основные стили разрешения разногласий
- Различие стиля и результата в переговорах
- Подготовка к переговорам, сбор информации
- Техника начала переговоров, особенности момента вступления
- Особенности переговорного процесса в России и за рубежом
- Основные черты жесткого стиля: давление, требование, манипуляции и т.п.
- Основные черты партнерского стиля: выяснение интересов сторон, поиск взаимной выгоды и т.п.
- Алгоритм ведения переговорного процесса. Команда участников
- Типичные ошибки в ведении переговоров

Практикум: кейсы, дискуссии, упражнения

Дополнительно:

Работа в «режиме погружения», возможны индивидуальные консультации.
Слушатели обеспечиваются авторскими учебно-методическими материалами.

Контакты:

Бабарина Светлана Владимировна

Директор программ повышения квалификации и корпоративного обучения ВШКУ РАНХиГС
+7 (926) 537 27 54, babarina-sv@ranepa.ru