

## Тренинг «Мастерство переговоров»

Ниже план тренинга проведенного в феврале 2013 года (видеозапись которого есть в материалах). Так как каждая группа уникальна, то план часто меняется. Например, тренинг, проведенный в июне 2017 года (видеозапись которого тоже есть в материалах) идет частично по другому сценарию. Поэтому старайтесь не слепо идти по этому плану, а адаптировать его под конкретную группу.

### ПЛАН ТРЕНИНГА (день 1-й)

10:05-10:20	<b>Начало. Вводные слова. О том, как проходят игры</b>
10:20-11:00	<b>Лекция «12 (или 8) параметров оценки эффективности переговорщика»</b>
11:00-11:20	<b>Демонстрационная игра на всю группу</b>
11:20-11:30	Вводная к играм, которые будут после кофе-брейка
11:30-11:45	Кофе-брейк
11:45-13:10	<b>Кейс «Устная договоренность»</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Раунд 1. ОС. Переход. Раунд 2. ОС.</li><li>• Разбор эффективных стратегий для этого кейса.</li></ul> <b>Кейс «Претензии к обучению»</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Раунд 1. ОС. Переход. Раунд 2. ОС.</li><li>• Разбор эффективных стратегий для этого кейса.</li></ul> <b>Самооценка по «Колесу переговорных навыков»</b>
13:10-13:35	<b>Игра «Три поручения руководителя»</b>
13:35-14:45	ОБЕД
14:45-16:10	<b>Лекция «Сбор информации». Игра на отработку навыка сбора информации</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Лекция.</li><li>• Демонстрация упражнения.</li><li>• Игра на отработку навыка сбора информации.</li></ul>
16:10-16:25	Кофе-брейк
16:25-16:55	<b>Контроль эмоций в переговорах. Конструктивная атмосфера</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Как сохранить свои эмоции.</li><li>• Как успокоить (не взбесить) оппонента.</li></ul> <b>Вводная про Гарвардский метод (принципиальные переговоры)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• О важности конструктивной атмосферы.</li></ul>
16:55-17:45	<b>Игра «Совещание». Стратегия «Выявление интересов»</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Игра «Совещание» + разбор.</li><li>• Стратегия 1: «Выявление интересов».</li></ul>
17:45-18:00	Запасное время (если остается — можно подвести итоги дня).

**ПЛАН ТРЕНИНГА (день 2-й)**

10:00-10:05	Краткое напоминание тем предыдущего дня
10:05-10:55	<b>Стратегия 2: «Объективные критерии/принципы»</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Игра «Поездка на Сейшелы»</li> <li>Игра «Дележка наследства» (запас)</li> </ul>
10:55-11:10	<b>Стратегия 3: «Варианты»</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Игра «Сотрудник хочет повышения З/П...»</li> </ul> Итоговые фразы про гарвардский метод
11:10-11:35	<b>Торговля по цене</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Вводные слова + метафора о пользе торговли</li> <li>Аргументация цены + игра «Лыжная база» + разбор игры</li> </ul>
11:35-11:50	Кофе-брейк
11:50-12:05	<b>Торговля по цене (продолжение)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>6 основных стратегий, как просить об уступке</li> <li>Мини-демо-игра «Попроси о скидке авиакоманию»</li> </ul>
12:05-13:25	<b>Игра «Страховщик и компания дельта» (на торговлю по цене)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Подготовка</li> <li>Раунд 1</li> <li>Раунд 2</li> <li>Разбор «как аргументировали свою позицию»</li> </ul>
13:25-14:35	ОБЕД
14:35-14:45	<b>Подведение цифровых итогов игры «Страховщик и компания Дельта»</b>
14:45-15:25	<b>Лекция «Приемы для атаки, защиты, захвата позиции»</b>
15:24-15:40	Кофе-брейк
15:40-16:00	<b>Разбор приемов из кинофильмов с комментариями приемов.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Видео «Остап Бендер»</li> <li>Видео «Профессор Преображенский»</li> </ul>
16:00-17:30	<b>Игры на тренировку умения видеть и использовать приемы</b> Вводная Подготовка Кейс «Директор ПР-агентства и клиент» <ul style="list-style-type: none"> <li>Раунд №1 (если время есть можно и раунд 2)</li> </ul> Кейс «Дележка бизнеса» <ul style="list-style-type: none"> <li>Раунд №1 (если время есть можно и раунд 2)</li> </ul> Подведение итогов игр
17:30-17:55	<b>Завершение</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Вручение «бонусных» монет</li> <li>Определение победителей, вручение книг</li> <li>Написание обратной связи на тренинг</li> <li>Вручение сертификатов</li> </ul>