

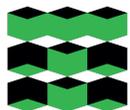


## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА СЕРГЕЯ КУЛЫГИНА «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

7 – 8 апреля 2023 г.

### 7 апреля 2023

с 9.30	Регистрация участников
10.00 – 11.15	<p>Блок 1. Виды деловых коммуникаций</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Виды делового общения: дружеское общение, деловое общение, деловые переговоры, жёсткие переговоры, война.</li><li>• Особенности взаимодействия в каждом виде коммуникаций.</li><li>• Использование разных видов делового общения как инструмент манипуляции оппонентом.</li></ul>
11.15 – 11.30	Кофе-брейк
11.30 – 13.00	<p>Блок 2. Цветовая типология клиентов и переговорщиков</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Типы людей: красные, синие, жёлтые, зелёные.</li><li>• Цветовая типология клиентов как инструмент эффективного взаимодействия.</li><li>• Правила взаимодействия с каждым типом клиентов в жёстких переговорах.</li></ul>
13.00 – 14.15	Обед
14.15 – 15.45	<p>Блок 3. Управление собой и оппонентом в переговорах</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Общие правила поведения в жёстких переговорах.</li><li>• Психотехники управления своим эмоциональным состоянием в условиях жёстких переговоров.</li><li>• Основные правила управления жёсткими переговорами.</li><li>• Оппонент – как поле слабых зон для управления им. Выявление слабых зон участников и их проработка.</li><li>• Усиление своей позиции в переговорах.</li><li>• Нахождение силового рычага в переговорах.</li></ul>
15.45 – 16.00	Кофе-брейк
16.00 – 17.45	<p>Блок 4. Сценарии и тактические приёмы в переговорах</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Стратегии, используемые в жёстких переговорах.</li><li>• Алгоритмы составления сценариев в жёстких переговорах.</li><li>• Правила работы со сценариями в жёстких переговорах.</li><li>• Тактические приёмы, используемые в жёстких переговорах.</li></ul>



## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА СЕРГЕЯ КУЛЫГИНА «ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

7 – 8 апреля 2023 г.

### 8 апреля 2023

10.00 – 11.15	Блок 5. Уловки в переговорах <ul style="list-style-type: none"><li>• Виды уловок в жёстких переговорах: психологические и тактические.</li><li>• Методы противодействия уловкам в жёстких переговорах.</li></ul>
11.15 – 11.30	Кофе-брейк
11.30 – 13.00	Блок 6. Переговорный прессинг и противодействие буллингу <ul style="list-style-type: none"><li>• Виды прессинга. Правила поведения при переговорном прессинге.</li><li>• Техники противодействия прессингу в переговорах.</li><li>• Техники работы с агрессивными переговорщиками.</li></ul>
13.00 – 14.15	Обед
14.15 – 15.45	Блок 6. Переговорный прессинг и противодействие буллингу <ul style="list-style-type: none"><li>• Виды прессинга. Правила поведения при переговорном прессинге.</li><li>• Техники противодействия прессингу в переговорах.</li><li>• Техники работы с агрессивными переговорщиками.</li></ul>
15.45 – 16.00	Кофе-брейк
16.00 – 17.30	Блок 7. Противодействие манипуляциям <ul style="list-style-type: none"><li>• Манипулятивное воздействие оппонентом на переговорщика.</li><li>• Виды манипуляций.</li><li>• Противодействие манипуляциям оппонента.</li></ul>
17.30 – 18.00	Подведение итогов, вручение сертификатов, общее фото