



**СПб Центр Системного Анализа**  
Лицензия Комитета по образованию Правительства  
Санкт-Петербурга № 2993 от 22 мая 2017 г.

## **Программа тренинга ведения переговоров: «Человеческий фактор как ресурс в переговорах»**

**Цель тренинга:** овладение навыками использования психологических ресурсов для повышения эффективности переговоров.

### **Задачи тренинга:**

- научиться различать те моменты в переговорах, где психологический фактор искажает достоверность передачи и восприятия объективной информации;
- научиться использовать психологический фактор для донесения своей точки зрения и убеждения собеседника;
- понять и научиться гармонизировать свои психологические ограничения в процессе переговоров.

### **Описание программы.**

Данная программа представляет собой тix между группой личностного роста и тренингом делового общения. Участникам программы будет предоставлена возможность найти точки пересечения этих двух параллельных прямых в пространстве своей личности. Кроме того, понимание того, как эмоциональное состояние собеседника искажает восприятие информации, позволит находить «неинформативные» аргументы, способствующие объективизации переговоров. Умение чувствовать свои личностные ограничения позволит научиться их нейтрализовать или использовать с наибольшей эффективностью. Таким образом, личностное переживание и проживание переговорных приемов позволит участникам тренинга выработать свой индивидуальный стиль в деловых коммуникациях и тем самым сделает их более эффективными в достижении своих целей. Формат тренинга предполагает выполнение домашних заданий, которые позволят закрепить материал, изученный на занятии и, тем самым, сформировать новые, более эффективные навыки в переговорах.

**Программа рассчитана на группу: 10-12 человек.**

**Занятия проводятся с интенсивностью: 1 раз в две недели.**

**Продолжительность занятия: – 4 академических часа.**

**Всего запланировано: 8 встреч..**

**Кроме того, каждое занятие представляет собой законченный микро-тренинг.**

**Следовательно, возможно как прохождение полного курса, так и участие в отдельных тренинговых днях.**

## **Программа курса**

### **I занятие**

1. Основы невербальной коммуникации и саморегуляции.
  - 1.1. Язык тела, как источник информации о текущем состоянии собеседника во время переговоров, или: «Что делает его нога?».
  - 1.2. Использование языка тела для экстренной саморегуляции своего состояния во время переговоров, или: «Что делает моя рука?»
2. Тренинг навыка наблюдать и убеждать, или: «Моя рука вместе со мной хочет сказать твоей ноге, вместе с тобой, что ....».

### **II занятие**

1. Тренинг навыков наблюдения за лицом собеседника во время переговоров.
  - 1.1. Основные приемы наблюдения за мимикой, или: «Я хочу понять, как он думает».
  - 1.2. Основные приемы присоединения к собеседнику, или: «Я хочу дать понять, что мы думаем одинаково. Мне можно доверять».
2. Тренинг определения искренности человека во время переговоров, или: «Насколько можно доверять тебе?»

### **III занятие**

1. Тренинг выступления в режиме монолога.
  - 1.1. Технология построения публичного выступления, или: «Мое выступление – самый лучший шанс быть услышанным и понятым».
  - 1.2. Тренинг публичного выступления, или: «Я умею использовать предоставленную мне возможность убедить всех в своей правоте».
2. Особые приемы саморегуляции во время переговоров, или: «Что сказать себе, чтобы быстро взять себя в руки».

### **IV занятие**

1. Тренинг убеждения собеседников в своей точке зрения с использованием «психологической окраски» объективной информации.
  - 1.1. Изучение универсальных психологически значимых факторов, влияющих на восприятие информации, или: «Почему все люди одинаковы».
  - 1.2. Тренинг использования психологических ресурсов для создания убедительной аргументации, или: «Как убедить с помощью прогноза погоды».
2. Как эффективно провести собрание и убедить группу.

### **V занятие**

1. Как слышать чужие эмоции в переговорах.
  - 1.1. Влияние эмоциональных факторов на восприятие информации.
  - 1.2. Тренинг работы с тревожными ожиданиями клиентов
2. Тренинг целеполагания в переговорах

### ***УІ занятие***

1. Тренинг простых переговорных приемов.
  - 1.1. Тренинг умения слышать и быть услышанным, или: «Что будет, если в 1.2. разговоре глухих, хотя бы один собеседник обретет слух».
2. Тренинг распознавания и работы с неинформативными аргументами партнера, или : «Что значит, если собеседник говорит: «Нет»

### ***УІІ занятие***

1. Тренинг техники оказания корректного давления на поведение собеседника, или: «Как отстоять собственную правоту».
2. Методы анализа информации при подготовке к переговорам.

### ***УІІІ занятие***

1. Тренинг ведения переговоров в режиме «один против группы».
2. Тренинг ведения переговоров между двумя и более группами.

Тренинг проводит **Кулёва Елена Борисовна** - экспертный психолог, член Координационного Совета ГПТ, член Этического комитета ГПТ, эксперт Гильдии, преподаватель института «Иматон», сертифицированный специалист в области Позитивной психотерапии и транскультуральной психиатрии (Висбаден, Германия).

