

Курс вебинаров «Стрессовые переговоры»

Программа:

1й блок

1. Выявление степени стресса и способности (своей и оппонента) быть продуктивным в этом состоянии. (методика Юнга)
2. Выявление типов личности и точечное воздействие на оппонента – нарцисс, шизоид, истерик и другие.
3. Стили и формулы переговоров.
4. Домашнее задание.

2й блок

1. НЛП-методики - противодействие агрессии, апатии, равнодушию, предубеждению, пессимизму....(Алгоритмы убеждения оппонента)
2. Отзеркаливать или уничтожить? Взаимодействие с мега-агрессивным оппонентом (переговоры по-русски!).
3. «Игра в мудаков» или тренировка спокойствия.
4. Домашнее задание.

3й блок

1. Опыт выдающихся переговорщиков – формулы, советы, рекомендации
2. Уровни и статусы игроков в Переговорах. Или как выигрывать, будучи слабее.
3. Упражнения на развитие навыков когнитивности.
4. Домашнее задание.

4й блок

1. Механизмы убеждения людей или Фразы убивающие продажи.
2. Что такое Третья сила.
3. Игры и упражнения для развития навыка переговоров (Дао побед).
4. Домашнее задание

5й блок

1. Умение задавать вопросы
2. Главный секрет успешных переговоров.
3. Наращивание квантов доверия.
4. Домашнее задание.