Moscow
Business School
Leadership Energy

Мастер переговоров. Переговоры без поражений. Гарвардский метод

Формат обучения: Очно

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 27.08.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Позиционные и принципиальные переговоры. От чего зависит ваш успех

- Критерии успешных переговоров. Отличие позиционных и принципиальных переговоров
- Гарвардский метод переговоров. Принципиальные переговоры
- Принципиальные переговоры как пример эффективных переговоров
- Жёсткие переговоры как пример позиционных переговоров
- Неэффективность жёстких позиционных переговоров

Практикум «Отработка навыка внутри командных принципиальных переговоров»

Технология принципиальных переговоров

- Эффективная расстановка приоритетов. Определение принципов переговоров
- Стратегические и тактические цели принципиальных переговоров
- Определение НАОС. Границы переговоров
- Создание рабочей обстановки в принципиальных переговорах

- Личностное и деловое общение. Основные конфликтогены
- Тест Клера Грейвза как фактор выбора стратегии
- Принципы эффективной аргументации

Практикумы:

- Практикум «Постановка стратегических и тактических целей принципиальных переговоров и определение НАОС»
- Ролевая игра «Эффективная аргументация»

Стратегия WIN-WIN в принципиальных переговорах

- Понятие WIN-WIN как основа принципиальных переговоров
- Умение эффективно презентовать выгоду партнёру
- Преодоление основных сложностей реализации WIN-WIN
- Компромисс как промежуточный результат в принципиальных переговорах
- Стратегия выхода из тупиковых диалогов

Практикумы:

- Ролевая игра — кейс «Реализация стратегии WIN-WIN в переговорах»
- Практикум «Отработка навыка эффективной презентации выгоды партнеру по переговорам»
- Ролевая игра — кейс «Выход из тупиковых переговоров»

День 2

Контрманипуляции в позиционных переговорах и их перевод в принципиальные

- Основные манипуляции, используемые в жёстких/позиционных переговорах
- Работа с манипулятором. Техники контрманипуляции
- Технологии противостояния эмоциональному давлению
- Перевод позиционных переговоров в принципиальные

Практикумы:

- Упражнение «Манипуляции в жёстких переговорах»
- Ролевая игра — кейс «Отработка контрманипуляций при проведении жёстких переговоров. Перевод позиционных переговоров в принципиальные»

Алгоритм эффективной работы с ошибками в переговорах

- Ошибка как залог успеха
- Алгоритм эффективной работы с ошибками в переговорах

Практикумы:

- Практикум — кейс «Отработка алгоритма эффективной работы с ошибками в переговорах»
- Деловая игра «Принципиальные переговоры. Полный цикл» с использованием реального бизнес-кейса участников