

Продвинутые стратегии и тактики ведения переговоров



МОТИ КРИСТАЛ Московская школа управления СКОЛКОВО

Моти Кристал – профессор по ведению переговоров бизнес-школы СКОЛКОВО, создатель Negosystem™ – революционной системы ведения эффективных переговоров, которую применяют по всему миру. Он считается одним из ведущих экспертов по переговорам в Израиле. В роли заместителя директора в Центре управления переговорами при администрации премьер-министра Эхуда Барака, профессор Кристал получил многолетний опыт проведения жестких переговоров в самых трудных условиях. С 2001 года Кристал консультирует и обучает руководителей высшего звена и высокопоставленных чиновников по всему миру по вопросам анализа, планирования и ведения трудных переговоров, консультирует по проведению интеграционных переговоров и управлению кризисными ситуациями. Его опыт охватывает более десятка секторов, включая энергетику, фармацевтику, финансы и строительство.

Трехдневная образовательная программа, развивающая навык использования тактик и стратегий продвинутых переговоров

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

- Разработать правильную стратегию и тактику ведения переговоров
- Расширить переговорный инструментарий для особо трудных случаев
- Научиться адаптировать подходы к решению задач в соответствии с ситуацией
- Научиться сохранять самообладание и ясное мышление даже в экстремальных ситуациях
- Сформировать собственный уникальный стиль ведения переговоров



ПРОГРАММА ОТВЕЧАЕТ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- Как составить психологический портрет?
- Как слушать, извлекая полезную информацию?
- Как провести диагностику ситуации?
- Как разработать стратегию?
- Какие моменты в переговорах являются критически важными?
- Как выбрать верную тактику?
- Как управлять многосторонними переговорами?
- Как строить эффективные коалиции?

В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ УЧАСТНИКИ:

- Научатся оценивать свое положение и проводить переговоры как с сильной, так и со слабой позиций
- Овладеют методами проведения взаимовыгодных переговоров
- Научатся выявлять, анализировать и использовать эти характеристики в реальных переговорах
- Познакомятся с инструментами контроля переговорного процесса
- Овладеют методами взаимодействия с наиболее трудными оппонентами, а также научатся использовать фактор времени на переговорах
- Научатся выбирать уникальную тактику для каждого отдельно партнера, каждой отдельной задачи и для конкретной переговорной ситуации

ХОТИТЕ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ?



Анна Семенова
Персональный консультант
+7 985 361 61 86
Anna_Semenova@skolkovo.ru



Нина Шурчкова
Персональный консультант
+7 925 099 05 37
Nina_Shurchkova@skolkovo.ru

<http://skolkovo.ru/>



ДЕТАЛИ ПРОГРАММЫ:

Даты проведения

13–15 марта 2017 года

Язык

Английский с синхронным переводом

Документ по окончании обучения

Удостоверение о повышении квалификации

Стоимость

150 000 рублей за человека (не облагается НДС)

В стоимость входят: учебные материалы, питание, парковка, синхронный перевод.

Для участников из регионов есть возможность проживания в гостинице на Кампусе бизнес-школы SKOLKOVO (оплачивается дополнительно).

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ*:

- При участии трех и более сотрудников от одной компании стоимость составит 135 000 рублей за человека (не облагается НДС).
- При 100% оплате программы до 14 февраля 2017 года предоставляется скидка 10%.

* Скидки по специальным предложениям не суммируются