

Семинар-тренинг
**«УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТНЫМИ
ПЕРЕГОВОРАМИ»**

Уважаемые коллеги!

- Вы сможете вести переговоры с кем угодно.
- Ваши деловые переговоры станут в разы успешнее.
- Вы найдете общий язык со своими близкими.

Очень часто можно услышать: «Разговаривать с этим человеком – всё равно что стучаться лбом в каменную стену». Этот тренинг будет полезен тем, кто уже перепробовал всё: логику, силу, мольбы, гнев. Кто хотя бы раз попадал в плен ощущения собственного бессилия - из-за сопротивления, страха, апатии, упрямства, эгоизма или желаний другого человека.

Как получить магическую способность склонять на свою сторону кого угодно: конфликтных и капризных клиентов, жёстких генеральных директоров, обозленных менеджеров, ядовитых коллег, супруга или супруги переполненных ненавистью к вам, даже с тех, кто захватил заложников, когда речь идет о жизни и смерти. Но самом деле убеждение людей не волшебство. Это искусство... и наука. Эти мощные техники могут использоваться каждый день. И это проще, чем вы думаете.

Ведущий тренинга – **Журавлёв Игорь Викторович**. Практик. Ведущий профиль деятельности – управленческий консалтинг в сфере создания и модернизации отделов продаж уже более 6 лет. Я точно знаю, что позволит Вам гарантированно добиться нужных результатов.

Позвоните нам по телефону 8 (499) 372-07-76
и мы предоставим Вам интересующую Вас информацию о семинаре-тренинге!

План

1-й день:	2-й день:
10.15-12.00:	10.15-12.00:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Представление участников, определение ведущих целей тренинга. 2. Установление стандартов групповой работы. 3. Конфликт. Истинные причины и ментальные ловушки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Искусство и наука слушать и слышать. 2. Избавьтесь от противоречий. Практические занятия.
12.00-12.15: Кофе-пауза	12.00-12.15: Кофе-пауза
12.15-14.00:	12.15-14.00:
<ol style="list-style-type: none"> 3. Власть над собой. <ul style="list-style-type: none"> • Модальности. Практические занятия. • Как работает наш мозг. • Структурный анализ. • Правила поведения в конфликте. 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Техники работы с ядовитыми людьми. 5. Техники нейтрализации атак. Амортизация. Практические занятия. 6. Правила эффективного извинения. Практические занятия.
14.00-15.00: ОБЕД	14.00-15.00: ОБЕД
15.00-16.15:	15.00-17.00:
<ol style="list-style-type: none"> 7. Закон композиции в переговорах. 	<ol style="list-style-type: none"> 8. Как сказать «нет» и сохранить отношения. Практические занятия. 9. Подведение итогов тренинга. Обратная связь с участниками тренинга. 10. Групповое фото.
16.15-16.30: Кофе-пауза	
16.30-18.30:	
<ol style="list-style-type: none"> 11. Зеркальные нейроны. 12. Подведение итогов 1-го дня тренинга. 	
Завершение 1-го дня тренинга: 18.30	Завершение тренинга: 17.00
	ФУРШЕТ до 18.00-19.00