



Изучай → Практикуй → Достигай → Влияй

ПЕРЕГОВОРЫ И ЛИДЕРСТВО

Автор и тренер:

Людмила Слободянюк

Продолжительность тренинга: 8 недель

Обзор

Мы ведем переговоры каждый день – в кабинете врача, с руководителем или клиентами, вечерами на кухне с партнером или ребенком. Способность преодолеть страх, находить аргументы, видеть ловушки и понимать психологию принятия решений определяет наш успех как переговорщиков, и как следствие, нашу степень влияния на окружающих. В день у обычного человека возникает от 12 до 60 тысяч мыслей, 80% из которых негативные: переживания относительно допущенной ошибки, обвинения, критика; с таким обращением к себе крайне трудно положительно взаимодействовать с другими. Этот курс призван помочь вам увидеть себя по-новому, определить свои сильные стороны, и без иллюзий признать узкие места. Вы научитесь использовать переговоры как инструмент решения проблем, создавать ценность во взаимодействии с другими и распределять ее, чего бы это ни касалось – от каждодневного мытья посуды до особо важных встреч с высокими ставками.

В результате прохождения курса участник:

- Усиливает навык торгов, находит возможности создавать больше ценности и получать больше выгод
- Осознает свои сильные стороны и возможности их использования
- Управляет переговорным процессом, распознает и разрешает часто-возникающие сложные ситуации
- Знает свои слабые зоны и готовит переговорные стратегии с учетом этого
- Умеет выстраивать и поддерживать взаимоотношения без ущерба для экономического результата сделки
- Эффективно взаимодействует с трудными людьми и манипуляторными тактиками
- Знает базовые микро-мимические выражения лица, распознает ложь и понимает динамику жестикуляции, позы, положения головы

Курс включает

100 видео-уроков

16 модулей

18 практикумов (спарринги, ролевые игры, симуляции, кейсы)

5 домашних заданий

5 основных тестирований

2 специальных теста

3 вебинара (в записи)

Презентации каждого модуля

Все книги, фильмы, вебинары, фрагменты, статьи, игры, медитации, используемые на курсе, приобретены на официальной основе и предоставляются участникам бесплатно

Кураторы курса

Тренер – Людмила Слободянюк

Административный руководитель – Татьяна Гончарик

Техническая поддержка – Виталий Воливач

Финансовая поддержка – Екатерина Безжон

Выгоды

Интерактивное обучение

- Ролевые игры и симуляции проявляют ваши реальные жизненные стратегии и позволяют увидеть фактическую картину
- Обратная связь тренера позволяет корректировать технику, используемые стратегии, форму подачи в текущем режиме
- Теоретический материал изложен в видео-уроках и текстовых файлах, вы двигаетесь в своем темпе
- Все материалы доступны еще три месяца по завершению курса

Сертификация

- Три категории сертификации: письмо об участии, сертификат (при выполнении свыше 50% заданий), сертификат с отличием (топ 5 участников потока)
- Лучший участник получает 100% возврат оплаты за курс

04

Социальный нетворкинг

- Участники со всего мира формируют среду, приближенную к реальности (Украина, Казахстан, РФ, Республика Беларусь, Израиль)
- 54% мужчин, 46% женщин отражают гендерное распределение в управлении
- Особенно много участников из отраслей: IT, недвижимость, с/х, инвестиционный бизнес, консалтинг, авиация и туризм.
- Ключевые категории участников: предприниматели, CEO, коммерческие руководители, юристы, консультанты, HRD, закупщики

Инвестиция в капитализацию

- Возможность работы над реальными кейсами и применения на практике полученных знаний без отрыва от работы
- Чемодан профессионального переговорщика для дальнейшего обучения ваших сотрудников
- Компания получает только тот результат, о котором ее люди могут договориться

Людмила Слободянюк

- 16 лет опыта работы ТОП-менеджером, управляющий партнер Transavia Group
- Выпускник программ Meditate and Mediate (Course of William Uri and Thomas Hubl, 2018, 2019), Negotiation and Influence (MIT Sloan School of Management, 2019), Harvard Program on Negotiation and Leadership (Harvard Law School 2017, 2018), а также программ ESSEC Business School (2016, 2018), Yale University (2015, 2017), Paul Ekman Group (2015)
- Переговоры на 35 международных рынках с годовым оборотом \$650.000.000 в управлении
- Сертифицированный выпускник IATA “Train the trainer” (диплом с отличием)
- Аккредитованный тренер Belbin Team Roles UK (2014)
- Представитель мировой консалтинговой компании ICF SH&E
- Ведущий Инструктор Negotiation-Pro Camp Negotiation Institute <https://campnegotiations.com/our-coaches>

05

Наши клиенты и отзывы

Доступны здесь <http://cantalk.com.ua/peregovorshik/>

Важно

- В программе могут быть изменения
- Вам потребуется не менее 5 часов в неделю для выполнения программы на уровне 60%
- 100% возврат денежных средств в течение первой недели, если вы не хотите продолжать обучение

Содержание

НЕДЕЛЯ 1, МОДУЛЬ 1 – ВВЕДЕНИЕ В ПЕРЕГОВОРЫ

Подготовка

- Заполнение Анкеты участника
- Прочтение книги «Преимущество счастья. 7 принципов успеха по результатам исследований компаний из списка Fortune» Шон Ачор

Структура

- Обзор курса
- Базовые понятия: субъективная значимость, три шкалы переговоров, бюджет коммуникации
- Пять базовых коучинговых принципов Милтона Эриксона
- Пирамида обучения
- Правила практикумов

Эпизоды (суммарная длительность 4 часа 25 минут)

- Эпизод 1. Обзор курса: цели и ключевой принцип
- Эпизод 2. Структура, правила и пирамида обучения
- Эпизод 3. Принципы обучения на курсе
- Эпизод 4. Нарисуй чашку
- Эпизод 5. Упражнение "Скрытая выгода" (почему я не могу...?)
- Эпизод 6. Перевод из знания в действие
- Эпизод 7. Согласие с собой или найди свою шляпу
- Эпизод 8. Марафон рутин (постановка целей)
- Эпизод 9. Бюджет переговоров
- Эпизод 10. Субъективная и объективная ценности
- Эпизод 11. Три шкалы переговоров или 3D коммуникация
- Эпизод 12. Подлинный win-win и пять базовых коучинговых принципов Милтона Эриксона
- Эпизод 13. Медитация
- Эпизод 14. Инструкция Камень, Ножницы, Бумага (часть первая)
- Эпизод 15. Шесть жизней (часть первая)

Домашнее задание

- Разминка «Нарисуй чашку» (практикум 1)

- Спарринг «Шесть жизней» (практикум 2)
- Игровой практикум iDG «Камень, ножницы, бумага» (практикум 3)
- Упражнение «Скрытая выгода» (практикум 4)
- Медитация
- Де-бриф переговоров

Опционно

- Прочтение книг Мари Кондо «Магическая уборка», Клариссы Эстес «Бегущая с волками», Майка Викинга «Хюгге. Секрет датского счастья»
- **Вводный вебинар**

Модуль позволяет понять правила работы на курсе, как выполнять задания, правила выставления оценок и получения сертификата. Участники знакомятся со структурой и обзором всех 16 модулей и получают представление о базовых профессиональных понятиях переговорного процесса, учатся оценивать эффективность по трем шкалам и понимать разницу субъективной и объективной значимостей, а также изучают платформу iDG и правила игровых практикумов.

НЕДЕЛЯ 1, МОДУЛЬ 2 – САМОИДЕНТИФИКАЦИЯ

07

Подготовка

- Просмотр фильма «Полианна»
- Прочтение книги Шона Ачора «Преимущество счастья»

Структура

- Лидерство, локус контроля
- Счастье, нужность и синдром серебряных медалистов
- BATNA, ZOPA и правила постановки целей в переговорах
- Базовые техники коммуникации: вы-подход, я-сообщения, позитивные микроволны
- Эмоции в переговорном процессе и техники замедления

Эпизоды (суммарная длительность 3 часа 40 минут)

- Эпизод 16. Вводный урок
- Эпизод 17. Лидерство, локус контроля
- Эпизод 18. Упражнение растяжка характера
- Эпизод 19. Счастье, нужность и синдром серебряных медалистов
- Эпизод 20. Эмоции в переговорном процессе

- Эпизод 21. BATNA, ZOPA, правила постановки целей в переговорах
- Эпизод 22. Базовые техники, вы-подход, я-сообщения, позитивные микроволны
- Эпизод 23. Медитация «Ребенок»
- Эпизод 24. Домашнее задание «Я»

Домашнее задание

- Упражнение «Растяжка характера» (практикум 5)
- «Кто я?» (домашнее задание 1)
- Медитация
- Упражнение «Два списка» (практикум 6)

Применение

- Обратная связь по результатам практикумов и ключевые выводы
- Постановка целей в изученном формате (Марафон рутин, Лист достижений)

Опционно

- Знакомство с блогом Эволюции
- Чек-лист подготовки BATNA, повышение уровня счастья
- Техники «Эмоциональный светофор», «Эмоциональный само-менеджмент», Журнал «Банка счастья»

Модуль позволяет участникам увидеть, что коммуникация строится на взаимодействии ума, тела и эмоций. Формируется понимание важности исходного состояния личности и невозможности вынести за скобку самоощущение в переговорах. Вводится понятие BATNA, исследуются правила построения диалога с собой для сокращения недостигнутых целей и увеличения объема знаний, переводимых в действие, и далее в навык неосознанной компетенции. Участник усиливает автономность и наращивает устойчивость.

НЕДЕЛЯ 2, МОДУЛЬ 3

АЛГОРИТМ, ПРИНЦИПЫ И ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ПЕРЕГОВОРОВ

Подготовка

- Прочтение авторского материала «Шесть базовых принципах взаимного влияния на примерах»

Структура

- Фокусировка на проблеме и третья позиция

- Сила «НЕТ» и позитивное «ДА»
- Давать и брать - создание и распределение ценности
- Инструменты наращивания ценности
- Тотальное «да» и Активное слушание
- Шесть базовых принципов взаимного влияния Роберта Чалдини
- Алгоритм и этапы переговоров, установление контакта

Эпизоды (суммарная длительность 3 часа)

- Эпизод 25. Обратная связь по Домашнему заданию 1 «Я»
- Эпизод 26. Фокусировка на проблеме и третья позиция
- Эпизод 27. Сила «НЕТ» и позитивное «ДА»
- Эпизод 28. Давать и брать – создание и распределение ценности
- Эпизод 29. Инструменты наращивания ценности
- Эпизод 30. «Тотальное Да» и Активное слушание
- Эпизод 31. Шесть базовых принципов взаимодействия Чалдини
- Эпизод 32. Алгоритм и этапы переговоров, установление контакта
- Эпизод 33. Тестирование первое и игровой практикум «Студенческая работа»

09

Домашнее задание

- Аудио-упражнение «Десять вариаций НЕТ» (практикум 7)
- Игровой практикум iDG «Студенческая работа» (практикум 8)
- Тестирование первое

Применение

- Наблюдение в каждодневном общении базовых принципов

Опционно

- Прочтение материалов по блокам «Субъективная ценность», «Теория игр»
- Прочтение/прослушивание книг - Джим Кэмп «Сначала скажите «нет», Роберт Чалдини «Психология влияния», Юлии Гиппенрейтер «Общаться с ребенком как» (или отрывков из них)

Данный модуль дает понимание баланса между автономностью и вовлеченностью. Приходит осознание, что за каждым «нет» другому стоит «да» себе. Участники видят неэффективность давления и критичность отсутствия доверия в переговорном процессе, и научаются определять путь взаимодействия через возвращение желания у второй стороны. Разрешается вопрос вовлечения вместо давления через установление контакта с использованием различных техник.

НЕДЕЛЯ 2, МОДУЛЬ 4 – ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Подготовка

- Прочтение материала о типах вопросов

Структура

- Позиция, интерес, потребность
- Идентификация потребностей: основных и дополнительных
- Определение людей, принимающих решения, и распознавание блокирующих игроков
- Ошибки при идентификации потребностей
- Аргументация через выгоды
- Создание альтернатив (декартовы координаты, дерево решений)

Эпизоды (суммарная длительность 2 часа 40 минут)

- Эпизод 34. Разбор тестирования и практикума Студенческой игры
- Эпизод 35. Позиция, интерес, потребность
- Эпизод 36. Идентификация основных потребностей
- Эпизод 37. Определение людей, принимающих решения, и распознавание блокирующих игроков
- Эпизод 38. Идентификация дополнительных потребностей и ошибки
- Эпизод 39. Аргументация через выгоды
- Эпизод 40. Создание альтернатив (декартовы координаты, дерево решений)

Домашнее задание

- «Конкурентные преимущества» (домашнее задание 2)
- Mind Map конкурентных преимуществ
- Дискуссия «Чего хочет сотрудник» (практикум 9)
- Симуляция «Продай ручку» (практикум 10)
- Аудиокомплимент (практикум 11)

Применение

- Обратная связь по результатам практикумов и ключевые выводы

Опционно

- Анализ видеофрагментов «В августе 44го», речь Мишель Обамы
- Использование сводного чек-листа для подготовки вопросов

Данный модуль проясняет разницу между декларируемой позицией и истинным желанием участника переговоров, дает понимание, почему так часто переговоры заходят в тупик и являются неэффективными. Участники осваивают правильные вопросы, порядок их задавания, понимают важность формулировок и апелляцию не только к рациональности, но и к эмоциональной компоненте. Возникает осознание критичности ошибок, допускаемых на этапе идентификации потребностей. Происходит знакомство с эффективной аргументацией и техниками, используемыми при формулировании предложения.

НЕДЕЛЯ 3, МОДУЛЬ 5 – РАБОТА С ЦЕНОЙ, ТОРГИ, ИНСЕНТИВЫ

Подготовка

- Не требуется

Структура

- Дистрибутивные и интегративные переговоры
- Общие принципы работы с ценой и принцип контраста
- Техники торгов (расшатывание бюджета, долларизация: отцифровка выгод, продажа разницы в цене, принцип разбития цены)
- Техники повышения среднего чека (маркеры дополнительной продажи, upsell, cross-sell, bundle)
- Торгово-предметные уступки, пакетные сделки, скидки и защита от торга, флинч
- Страх торгов, ошибки и ин센сивные модели

Эпизоды (суммарная длительность 2 часа 50 минут)

- Эпизод 41. Разбор Домашнего задания 2 "Конкурентные преимущества"
- Эпизод 42. Дистрибутивные и интегративные переговоры
- Эпизод 43. Общие принципы работы с ценой и принцип контраста
- Эпизод 44. Техники торгов (расшатывание бюджета, разница в цене, долларизация: отцифровка выгод, продажа разницы в цене, принцип разбития)
- Эпизод 45. Техники повышения среднего чека (маркеры дополнительной продажи, upsell, cross-sell, bundle)
- Эпизод 46. Торги (торгово-предметные уступки, выгоды от сроков, пакетные сделки, скидки и защита от торга, флинч и страх торгов)
- Эпизод 47. Страх торгов, ошибки и инсентивы
- Эпизод 48. Тестирование второе и ролевая игра "Использованный автомобиль"

Домашнее задание

- Тестирование второе
- Ролевая игра на iDG «Использованный автомобиль» (практикум 12)
- Де-бриф переговоров

Применение

- Расширение видения возможностей торгов в реальной жизни, как при закупке, так и при продаже
- Сокращение объема предоставляемых скидок
- Анализ страха торгов

Опционно

- Анализ видеофрагмента «Сделка»

Данный модуль дает понимание упущенной выгоды и структуры торга. Участники наращивают фундамент для дальнейших переговоров по цене, научаются не жертвовать финансовым результатом и видеть возможности получения обоюдных выгод; запрашивают снижение цены и не предоставляют его там, где оно не требуется. В результате модуля, участники могут аргументировать отказ от скидки или запрос снижения и умеют делать контрпредложения, знают основные ошибки работы с ценой и могут их не совершать.

НЕДЕЛЯ 3, МОДУЛЬ 6 – ЛОВУШКИ И ТРУДНЫЕ ТАКТИКИ

Подготовка

- Прочтение отрывков/книг Вильяма Юри «Как преодолеть нет», «Сила позитивного нет», «Переговоры без поражений (или Трудные тактики)»
- Прочтение отрывка Малхорта «Переговоры о невозможном»

Структура

- Когнитивные ловушки (якорение, доступность информации, излишняя уверенность)
- Фиксированный пирог, реактивное обесценивание, ярлыки
- Рефрейминг, эффект Ли Торндайка, ловушки родства и группового мышления, ловушка аукциона, принцип равенства и честности
- Трудные люди, трудные тактики
- Психологические защиты
- Круг ценности и тактики эффективного реагирования

Эпизоды (суммарная длительность 2 часа 55 минут)

- Эпизод 49. Разбор тестирования второго и введение
- Эпизод 50. Два знакомых приема и новые ловушки (якорение, доступность информации, излишняя уверенность)
- Эпизод 51. Фиксированный пирог, реактивное обесценивание, ярлыки
- Эпизод 52. Рефрейминг, эффект Ли Торндайка, ловушки родства и группового мышления, ловушка аукциона, принцип равенства и честности
- Эпизод 53. Трудные люди, трудные тактики, круг ценности, эффективные реакции
- Эпизод 54. Подготовка к тренировке реагирования на трудные тактики
- Эпизод 55. Видео-кейс «Трудные тактики»

Домашнее задание

- Видео-кейс «Трудные тактики» (практикум 13)
- Де-бриф

Применение

- Анализ собственных прошлых, текущих реакций в контексте материала
- Тренировка эффективного реагирования в трудных ситуациях

Опционно

- Прочтение книги Шварца Саланта «Черная ночная рубашка»
- Просмотр видео с примерами когнитивных ловушек

Данный модуль помогает участникам осознать свои сильные и слабые стороны, а также обнаружить «грабли». В результате практикумов приобретается психологическая устойчивость и понимание эффективных приемов реагирования. Ключевая задача этого модуля – перейти от реагирования к проактивным действиям во время коммуникации, научиться распознавать опасные для себя моменты и расширить возможности ответов и пластичность. Участники также научаются распознавать манипуляции в своей адрес и тренируются эффективно отвечать – вербально и невербально.

НЕДЕЛЯ 4, МОДУЛЬ 7 – ОБРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ

Подготовка

- Прочтение книги «Сила позитивного «НЕТ» Уильяма Юри

Структура

- Алгоритм и этапы обработки возражений

- Конструктивная агрессия
- Техники обработки возражений
- Трудные вопросы
- Анализ допускаемых ошибок

Эпизоды (суммарная длительность 1 час 35 минут)

- Эпизод 56. Разбор игры "Использованный автомобиль" и новая игра «Выиграй максимум»
- Эпизод 57. Алгоритм и этапы обработки возражений, конструктивная агрессия
- Эпизод 58. Техники обработки возражений
- Эпизод 59. Трудные вопросы и новая игра «Да, и...»
- Эпизод 60. Разбор видеофрагмента «Полномочия»

Домашнее задание

- Симуляция «Да, и..» (практикум 14)
- Игровой практикум iDG «Выиграй максимум» (практикум 15)
- Тестирование третье

014

Применение

- Применение алгоритма обработки возражений в бытовых ситуациях

Опционно

- Просмотр фрагментов сериала «Миллиарды»

Данный модуль формирует фундамент для эффективного взаимодействия в ситуациях разногласия. Участники знакомятся с четким алгоритмом эффективного взаимодействия при несогласии одной из сторон и научаются сохранять психологическую устойчивость. Уменьшается страх работы с возражениями. В результате прохождения модуля, участник владеет четкими речевыми формулировками, учитывает интересы нескольких сторон и понимает механизм, лежащий в основе взаимодействия с позициями, отличными от своих. Возникает понимание, что кратчайший путь к преодолению разногласий - через слушание и демонстрацию понимания второй стороны, а не через давление.

НЕДЕЛЯ 4, МОДУЛЬ 8 – КРИЗИСНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Подготовка

- Описание кейса

Структура

- Конструктивный конфликт и правила LAST

- Внутренний ресурс и снятие стресса
- Этапы кризисной коммуникации
- Причины усугубления кризиса
- Анализ допускаемых ошибок
- Медитация «Конфликт»

Эпизоды (суммарная длительность 1 час 45 минут)

- Эпизод 61. Конструктивный конфликт, правило LAST и снятие стресса
- Эпизод 62. Этапы кризисной коммуникации, Домашнее задание 3
- Эпизод 63. Медитация «Конфликт»
- Эпизод 63.1. Практическое задание. Обращение CEO Boeing.

Домашнее задание

- «Экватор» (домашнее задание 3)
- Игровая симуляция «10 000» (практикум 16)
- Аудио-практикум «Флинч» (практикум 17)
- Разбор обращения CEO Boeing
- Тестирование четвертое

015

Применение

- Обратная связь по результатам практикумов и ключевые выводы

Опционно

- Супервизирование и анализ кейсов коллег

Данный модуль готовит слушателей к тяжелым стремительным коммуникациям со значительными последствиями. В результате этого модуля участники приобретают знания о быстром купировании эмоциональных реакций, работе с собственным страхом и жестких правилах поведения при кризисах. Происходит осознание стоимости ошибок и возможных последствий, а также путей исправления. Участники понимают причины утяжеления последствий в результате неправильной коммуникации, знакомятся с реальными жизненными примерами. Одновременно происходит расширение картины видения настоящего кризисных коммуникаций и это дает возможность наращивания спокойствия при обычных конфликтах и работе с возражениями.

НЕДЕЛЯ 5, МОДУЛЬ 9 – ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТАКТА, АНАЛИЗ, СОПРОВОЖДЕНИЕ

Подготовка

- Не требуется

Структура

- Техника RAPID
- Правила эффективного завершения и последующего сопровождения контакта
- Новые точки касания
- Техника солнце ошибок
- Анализ допускаемых психологических и логических ошибок

Эпизоды (суммарная длительность 2 часа 15 минут)

- Эпизод 64. Разбор видео-обращения CEO Боинг и техника RAPID
- Эпизод 65. Разбор третьего и четвертого тестирований и игры «Выиграй максимум»
- Эпизод 66. Правила эффективного завершение контакта, сопровождения и техника солнце решений
- Эпизод 67.1. Анализ допускаемых ошибок, часть первая
- Эпизод 67.2. Анализ допускаемых ошибок, часть вторая

Домашнее задание

- Де-бриф переговоров
- Завершение ранее полученных заданий

Применение

- Обратная связь по результатам практикумов и ключевые выводы
- Использование полного Чек-листа по подготовке к переговорам в спаррингах и реальной практике

Опционно

- Расширенный чек-лист
- Прочтение фрагментов: статья "Переговоры с клиентом. Как избежать ошибок" (автор Людмила Слободянюк) и отрывок "Метод волка с Уолл-стрит" (автор Джордан Белфорт)
- **Вебинар второй (вопросы и ответы)**

Данный модуль демонстрирует эффективное завершение контакта в трех измерениях (предмет, процесс, люди) и рассказывает о вариантах и необходимости промежуточных точек касания. Мы подходим к анализу переговорного процесса, с точки зрения полноценного чек-листа, а также разбираем технику эффективной рефлексии допущенных ошибок.

Участники владеют знанием об основных допустимых ошибках и используют это как маркеры для контроля.

НЕДЕЛЯ 5, МОДУЛЬ 10 – 7 ЭЛЕМЕНТОВ ПОДГОТОВКИ, СТИЛИ ПЕРЕГОВОРОВ

Подготовка

- Не требуется

Структура

- Дилемма переговорщика
- Стили/стратегии переговоров
- 7 элементов подготовки: интересы, опции, легитимность/критериальность, коммуникация, отношения, альтернативы, обязательства

Эпизоды (суммарная длительность 45 минут)

- Эпизод 68. Разбор Домашнего задания 3 "Экватор"
- Эпизод 69. Дилемма переговорщика и стили переговоров
- Эпизод 70. Семь элементов подготовки

017

Домашнее задание

- «Все элементы» (домашнее задание 4)
- Разбор видеофрагмента Кашпировский
- Изучение стилей взаимодействия из комикса на примерах

Применение

- Тренировка различных стилей общения
- Одностраничный краткий бланк для подготовки (составлен профессором MIT, Jared Curhan)
- Расширенный бланк для подготовки к переговорам и бланк планирования встречи (один документ, автор Людмила Слободянюк)

Опционно

- Прочтение брифа книги Stephen Covey "The 7 Habits of Highly Effective People" (английский) / Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей»
- Просмотр фильма «Мирный воин»

Мы резюмируем пройденный материал и выходим на финальный вариант используемого в реальной практике бланка для подготовки. Разбираем главную дилемму переговоров и проясняем, что есть подлинный Win-Win. Участники на примерах исследуют различные стили/стратегии переговоров и понимают, какие стили используются ими эффективно, а какие работают по принципу защитных механизмов. Анализируются ситуации, при которых каждый из стилей может быть эффективен, выделяются эффективные аспекты каждой стратегии и угрозы.

НЕДЕЛЯ 6, МОДУЛЬ 11 – ПИСЬМЕННАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Подготовка

- Подготовка письменного кейса (коммерческого предложения, письма, резюме) для последующего анализа

Структура

- Общая структура письма
- Базовые стандарты эффективного написания
- Отличия русского письма от английского
- Правила восприятия текста
- Ошибки при письменном обращении

018 **Эпизоды** (суммарная длительность 1 час 09 минут)

- Эпизод 71. Письменная коммуникация: правила, структура, ошибки.

Домашнее задание

- Тестирование дополнительное по Письменной коммуникации
- Составление письма или коммерческого предложения, или резюме
- Анализ шаблон письма-предложения

Применение

- Составление писем, обращений, предложений с использованием полученного материала

Опционно

- Разбор письменных кейсов коллег
- Прочтение главы «Письменные коммуникации»
- Прочтение материала “Success Strategies Email Business Writing” Shirley_Taylor

Устная и письменная коммуникации, общение на русском и английском имеют отличия, которые мы исследуем в части разницы между структурой письма, формулировками. Разбор реальных кейсов выявляет пробелы в ранее пройденном материале и исправление ошибок

(границы, субъективная значимость, аргументация). Участники понимают принципы письменной коммуникации и умеют составить выгодно отличающееся по объему, структуре и форме подачи письменное сообщение.

НЕДЕЛЯ 6, МОДУЛЬ 12 – ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ В КОМАНДЕ, КОМАНДНЫЕ РОЛИ ПО БЕЛБИНУ

Подготовка

- Не требуется

Структура

- Общий механизм обратной связи
- Частные вариации и примеры обратной связи: SLC, SBI, SOR, BOFF
- Правила постановки задач и делегирования
- Девять командных ролей Мередита Белбина
- Этапы формирования проектной команды и распределение задач
- Внедрение изменений с учетом ролевых типов

Эпизоды (суммарная длительность 2 часа 45 минут)

- Эпизод 72. Разбор тестирования по письменной коммуникации
- Эпизод 73. Правила обратной связи: общий механизм и частные вариации SLC, SBI, SOR.
- Эпизод 74. Правила постановки задач и делегирования
- Эпизод 75. Команда, роли и распределение задач
- Эпизод 75.1. Девять командных ролей Мередита Белбина
- Эпизод 76. Внедрение изменений и условия игры «Новый сотрудник»

Домашнее задание

- Ролевая игра на iDG «Новый сотрудник» (практикум 18)
- «Финал» (домашнее задание 5)
- Прочтение материала про командные роли по Белбину

Применение

- Построение общения внутри команды с учетом ролевых типов

Опционно

- Тестирование по Белбину (не входит в стоимость)

- Бриф книги "Идеальное совещание" Паркер Хоффман, бриф книги "Как воспитать лидеров" Джон Эдэйр, бриф книги "Формула составления списка дел" Деймон Захариадес, книга «Искусство объяснять» Ли Лефевер
- Документы: бланк "Оценка эффективности команды", бланк "Коучинговые техники", "Чек-лист аудита системы внутренних коммуникаций", "Чек-лист руководителя проекта стратегических изменений", образцы отчетов по Белбину (индивидуальный, профилирование позиции, командный отчет)

Больше всего сил занимает попытка быть тем, кем ты не являешься. Какой вы менеджер, на самом деле? Какие ваши природно сильные стороны и объективно уязвимые места? Беспристрастный взгляд на себя и возможность тестирования с последующей рефлексией позволяют существенно продвинуться в управленческой карьере. Почему возникает сопротивление в команде, как его преодолевать, как распределять работу и давать обратную связь, - этому посвящен данный модуль.

НЕДЕЛЯ 7, МОДУЛЬ 13 – МИКРОМИМИКА

Подготовка

- Просмотр фильма Переговорщик

Структура

- Основы невербальной коммуникации
- Модальности восприятия: визуальная, кинестетическая, аудиальная
- Семь базовых микроимических эмоций (агрессия, радость, печаль, презрение, удивление, страх, отвращение)
- Правила идентификации эмоций
- Базовые ошибки

Эпизоды (суммарная длительность 1 час 18 минут)

- Эпизод 77. Основы невербальной коммуникации и три модальности восприятия
- Эпизод 77.1. Практическое задание. Анализ модальностей в интервью маршала Жукова
- Эпизод 78. Семь базовых микроэмоций
- Эпизод 79. Правила идентификации эмоций и базовые ошибки, Домашнее задание пять

Домашнее задание

- Просмотр видео с различными микро-мимическими эмоциями

- Разбор фрагментов «Мне бы в небо», «Крестный отец»
- Анализ невербалики в спаррингах
- Тестирование дополнительное по Микро-эмоциям и модальностям

Применение

- Фокусировка на выражение лица и мимических движениях во время общения

Опционно

- Книга Пола Экмана «Психология лжи»
- Анализ модальностей в видеофрагменте интервью маршала Жукова

Согласно эксперименту Альберта Меграбяна, при определенных условиях 93% информации передается невербально. Вне зависимости от пола, расы, национальности, наша микро-мимика демонстрирует испытываемое эмоциональное состояние. Изучение семи базовых микро-эмоций позволяет лучше контролировать свое эмоциональное состояние. Распознавание эмоций у собеседника дает преимущество в ведении диалога – участники начинают видеть рассинхронизацию, калибровать свою коммуникацию в зависимости от невербальной реакции второй стороны, понимают, где лучше сделать паузу и дать время, а где следует усилить аргументацию. Участники также понимают явные маркеры лжи, с точки зрения смены модальностей, и в результате прохождения модуля способны идентифицировать ложь в ответ на прямые вопросы.

021

НЕДЕЛЯ 7, МОДУЛЬ 14 – ПОЗА, ЖЕСТЫ, МАРКЕРЫ ЛЖИ

Подготовка

- Не требуется

Структура

- Зональность общения
- Повороты тела, рукопожатия
- Позы, жесты, положения рук и ног
- Маркеры лжи, горячие точки и их прочтение

Эпизоды (суммарная длительность 1 час 20 минут)

- Эпизод 80. Зональность, поворот тела, руки
- Эпизод 81. Позы, жесты, положения рук и ног
- Эпизод 82. Маркеры лжи и горячие точки

Домашнее задание

- Запись двухминутной видео-презентации

- Тестирование пятое финальное

Применение

- Тренировка прочтения языка тела

Опционно

- Просмотр сериала «Обмани меня» (Lie to me)

Мы влияем на тело, а тело влияет на нас. Как мы сообщаем информацию о себе через рукопожатие и какую именно? О чем говорит поза собеседника и что можно сделать, поняв, что диалог идет не туда? Как использовать наблюдения за жестами, положениями рук и ног, распознать реакцию собеседника и скорректировать переговорный процесс с учетом этого знания? О чем может рассказать собственное тело, каких жестов и телесных реакций лучше избегать, а какие помогут быть убедительным? Ответы на эти вопросы участники получают в результате прохождения данного модуля. Дополнительно разбираются маркеры лжи – вербальные и невербальные и базовые ошибки при прочтении невербалики собеседника.

НЕДЕЛЯ 8, МОДУЛЬ 15 – КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Подготовка

- Подготовка кейса для анализа
- Разбор статьи «Венесуэла-США—РФ»
- Просмотр видеофрагмента лекции Юрия Александрова «Различия в культурах с точки зрения нейрофизиологии»

Структура

- Особенности кросс-культурных переговоров
- Линейно-активные, полиактивные, реактивные культуры в модели Люйиса
- Доминанты в ряде стран (Китай, Япония, США, Южная Европа, Центральная Европа, Северная Европа, Казахстан, Республика Беларусь, Украины)
- Триады

Эпизоды (суммарная длительность 1 час 20 минут)

- Эпизод 83. Фрагмент лекции Юрия Александрова "Различия в культурах с точки зрения нейрофизиологии"
- Эпизод 84. Особенности кросс-культурных переговоров и модель Люйиса
- Эпизод 85. Видеофрагмент "Переговоры с японцами" для разбора
- Эпизод 86. Триады, их особенность и правила работы

Домашнее задание

- Изучение правил работы в триадах
- Разбор двух видеофрагментов

Применение

- Анализируя собственный тип культуры в сравнении с культурой партнеров, спрашивать себя: как я могу подготовиться и приблизиться к культуре собеседника

Опционно

- Прочтение фрагмента книги «Никогда не ешьте в одиночку» Кейта Феррацци

Используя уже известную шкалу трех измерений, проанализируем расхождения в подходах к переговорным процессам в различных культурах. Участники научатся распознавать общие аспекты и различия, что позволяет сократить количество сложных переговорных ситуаций. Исследуем мифы и реальность, смотрим видеофрагменты для анализа и разбираем влияние нейрофизиологии на культурные различия.

НЕДЕЛЯ 8, МОДУЛЬ 16 – ЛУЧШИЕ МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ

023

Подготовка

- Не требуется

Структура

- Лучший переговорщик в мире
- Гендерные отличия в переговорах
- Детско-родительская коммуникация
- Известные отраслевые кейсы (подбор по отраслям участников)
- Переговоры о заработной плате
- Примеры, не вошедшие в предыдущие модули
- Список литературы

Эпизоды (суммарная длительность 43 минуты)

- Эпизод 87. Финальный модуль: лучший переговорщик мира, гендерные отличия и детско-родительская коммуникация, переговоры о заработной плате

Домашнее задание

- Получение сертификата (две недели по завершению курса)

- Работа в триадах

Применение

- В каждодневной активности

Опционно

- Материал «Исследование лучших практик продаж 2019 CSO Insights»
- Отрывки из книг «Без ярлыков. Женский взгляд на лидерство и успех» Морин Шике, «Культура ката в компании Toyota» Майк Ротер, Герд Аулингер, Уоррен Баффет «Лучший инвестор мира»
- Участие в закрытой группе #ШКОЛА ПЕРЕГОВОРОВ И ЛИДЕРСТВА (три месяца)
- Просмотр фильма «Туман войны»
- Поделиться ссылкой на первый урок с тем, кому этот курс будет особенно полезным: <https://www.youtube.com/watch?v=T7SFfj1lo0g&feature=youtu.be>
- **Финальный вебинар**

Поздравляем, вы проделали большой путь!

Сертификат с отличием, просто сертификат или письмо о посещении – не так важно, по-настоящему имеет значение тот факт, что ваша жизнь никогда не будет прежней.

024

Стоимость

Пакет Premium* **\$1169 / раннее бронирование \$903 / COVID19 – n/a**

Пакет Business* **\$564 / раннее бронирование \$518 / COVID19 - \$427**

Пакет Life **\$289 / раннее бронирование \$264 / COVID19 - \$115**

- Доступны специальные условия: <http://cantalk.com.ua/>
- Уточните возможность рассрочки платежа, если Вам это нужно
- Участники предыдущих потоков могут обратиться за скидкой
- Ключевая разница в пакетах - наличие обратной связи тренера на все практикумы и домашние задания. Тренер разбирает письменные домашние задания и слушает все аудио, смотрит все видео-практикумы участников пакетов Business/Premium, давая комментарий с поминутным разбором ваших тактических действий, стратегических решений, аргументации и формы подачи, включая невербалику. Пакет Premium также включает три индивидуальных сессии и тестирование на командные роли по Белбину.
- По запросу доступны групповые и корпоративные условия участия.

Контакты

Тренер: lyudmyla.slobodyanyuk@gmail.com

Руководитель продаж: Игорь Морозов, sales@transaviagroup.com

Финансовые вопросы: account@transaviagroup.com

г. Киев, ул. Глубочицкая 40у, 04050, +38 044 228 31 21, +38 068 328 31 21

Мы в социальных сетях

<https://t.me/peregovorshyk>

<https://www.facebook.com/l.slobodyanyuk/>

https://www.youtube.com/channel/UCPcerrsaxfm9Q_NI8EsPbcQ

<https://www.linkedin.com/in/lyudmyla-slobodyanyuk-ba3b9420/>

<https://transaviagroup.com/>