

---

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЕРЕГОВОРЩИК

---



СЕМИНАР ПО  
СТРАТЕГИЧЕСКОМУ  
ПЛАНИРОВАНИЮ  
ПЕРЕГОВОРОВ

## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Семинар «Стратегический переговорщик» предоставляет процесс заблаговременного планирования переговоров. Он был разработан с целью помочь вам и вашим командам взять под контроль ход переговоров. Семинар обеспечивает навыки, инструменты и чувство уверенности для планирования, прогнозирования и проведения переговоров любой степени сложности.

Модель ведения переговоров, предлагаемая в рамках семинара «Стратегический переговорщик», успешно используется нашими консультантами-практиками, которые сотрудничают с крупнейшими мировыми компаниями, оказывая им поддержку в ведении переговоров. Поэтому вы можете быть уверены в том, что применяемая на семинаре методика доказала свою эффективность в многочисленных реальных ситуациях. По окончании семинара делегаты будут обладать всеми необходимыми навыками для планирования переговоров.

## ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Обучение осуществляется очно или виртуально в модульном формате в зависимости от сроков, свободного времени и предпочтений клиента
- 6 или 12 участников в зависимости от потребностей и формата обучения
- Под руководством опытных консультантов с многолетним профильным коммерческим опытом
- Погружение в модель «Пирамида» для выполнения стратегической оценки
- Знакомство с понятием «3 Р» — сила, люди и процесс (power, people, process) — и как эти факторы следует учитывать и управлять ими
- Практические упражнения для демонстрации принципов и усвоения материала
- Доступ к комплексу инструментов планирования, онлайн и офлайн
- Возможность применить полученные знания и инструменты в реальных текущих или предстоящих переговорах

## ОПИСАНИЕ

Этот семинар обучает системному, когнитивному подходу к планированию переговоров. Семинар рекомендован тем, кто участвует в длительных, многоэтапных переговорах, вовлекающих различные отделы организаций и часто имеющие насущную важность для бизнеса. До семинара у делегатов уже должно быть глубокое понимание оптимальной практики переговоров с тактической и поведенческой точек зрения.

Благодаря применению многоуровневой системы стратегических принципов и использованию онлайн-инструментов стратегического планирования, делегаты учатся составлять план действий на перспективу и прорисовывать возможные варианты развития событий и последствий, с которыми могут столкнуться в ходе самых сложных переговоров.

Делая особый акцент на развитие навыков структурного мышления, управления отношениями с заинтересованными сторонами, принятия решений, анализа рисков, планирования очередности задач и построения карт бизнес-процессов, семинар «Стратегический переговорщик» научит действовать так, чтобы сохранять контроль над ситуацией, независимо от действий или реакции оппонентов.

## ЭТА ПРОГРАММА ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ...

*Вы прошли курс «Квалифицированный переговорщик» и теперь хотите вывести свои переговорные навыки на качественно новый уровень стратегического планирования.*

*Вы являетесь руководителем высшего звена, директором или менеджером в любой области и хотите далее развивать продвинутые навыки ведения переговоров и добиться максимального стратегического мастерства.*

*Ваша команда ведет переговоры или готовится к ним, и вам нужны дополнительные стратегические знания и навыки.*

**ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ обращайтесь к нам через веб-сайт [thegappartnership.com](http://thegappartnership.com)**