8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Ведение простых и сложных переговоров

На тренинге участники овладеют современными техниками ведения переговоров, научатся обращать возражения оппонента в свою пользу и управлять эмоциями во время переговоров.

Дата проведения: 26 ноября 2026 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП14466

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 1 день

Продолжительность обучения: 8часов

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Стоимость участия: 23 900 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в тренинге.

Для кого предназначен

Руководителей всех уровней, ведущих переговоры в процессе своей профессиональной деятельности.

Цель обучения

Отработать умения и навыки, необходимые в процессе деловых переговоров.

Особенности программы

Тренинг проводится в интерактивном режиме, основная работа строится на индивидуальных и групповых упражнениях, анализе конкретных ситуаций, разработке практических рекомендаций, тестировании и обмене опытом.
Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Мероприятие проходит в рамках курса повышения квалификации:

- Эффективные деловые коммуникации для руководителя

Программа обучения

- Прогнозирование интересов и позиций сторон переговоров.
- Определение целей и задач переговоров. Формулирование задач по системе SMART.
- Формирование стратегий поведения в зависимости от задач, ресурсов и взаимоотношений. Учёт рисков.

- Определение пограничной линии. Как правильно запланировать и предоставлять уступки.
- Работа с командой по подготовке к переговорам.
- Приемы сбора информации во время переговоров. Инструменты влияния в переговорах.
- Выбор инструментов формирования впечатления в зависимости от задач переговоров
- Личностные особенности участников, усиливающие или блокирующие эффективность переговорного процесса.
- Виды коммуникативных ролей. Выбор ролевой позиции в зависимости от стратегии переговоров.
- Метод принципиального ведения переговоров – возможность «не сбиться с пути к собственной задаче». Переговорные приемы для достижения согласия.
- Аргументация в переговорах. Основные ошибки аргументирования.
- Приемы отработки возражений. Подведение к заключению сделки.
- Давление в переговорах. Тактики жёстких переговоров.
- Практические инструменты отражения агрессии в переговорах.
- Подведение итогов по окончании переговоров.

Преподаватели

НОСОВЕЦ Юлия Аркадьевна

Эксперт по межличностному взаимодействию, вопросам управленческой эффективности и управлению человеческими ресурсами, организационный психолог.

Образование:

Санкт-Петербургский государственный университет, факультет психологии.

Опыт работы:

- Опыт работы психологом – 25 лет.
- Опыт работы в качестве корпоративного тренера с ОАО «РЖД», АК «АЛРОСА», ОАО «МЕГАФОН», ОАО «ПСБ» и др.
- Опыт проведения тренингов для различных профессиональных групп, в том числе для руководителей медицинских организаций – 17 лет.
- Разработала и проводит программы «Психология переговоров», «Эффективные продажи», «Успешный руководитель», «Публичное выступление», «Создание команды», «Тайм-менеджмент», «Управление изменениями», «Психологические аспекты в работе с претензиями», «Искусство убеждения», др.