



УБЕЖДАЙ КРАСИВО!

Программа тренинга использования
современных психологических техник в
переговорах

17 лет
РАБОТЫ

результат

Реализовано более
7500 тренинговых
проектов и **обучено**
более 38 000
человек тренерами
компании «Анотта».

Работаем в **офлайн**
и **онлайн** форматах.



Более 600
крупнейших компаний
России выбрали
нас в качестве
долгосрочного партнёра
по оказанию услуг
в сфере обучения
и развития персонала.



Проведено более
140 проектов по
оценке и
оценено
около 19000
человек.



Наши клиенты говорят:
Спасибо

Почитать благодарности
можно [кликнув здесь](#).





**НАШИ
ПРОДУКТЫ**

Тренинги

Деловые игры

Коучинг

Оценка персонала

Школа тренеров

Передача методологии

Цель тренинга: развитие навыков переговоров с помощью современных психологических техник.

Результаты тренинга:

1. Понимание современных этапов переговоров
2. Приобретение навыка изменение направления переговоров в свою сторону
3. Создание новых смыслов и ценностей собеседника
4. Предвосхищение возражений собеседника



1. Новые этапы переговоров

- Демонстрация экспертности и диагностика друг друга как основа делового контакта
- Прояснение прошлого опыта и будущих целей – основа этапа сбора информации
- Уникальность и позиционирование как основа презентации
- Предвосхищение возражений вместо работы с ними
- Отстройка от конкурентов как обязательный этап переговоров

2. Определение позитивных намерений собеседника

- Вопросы для определения позитивных намерений своего собеседника в переговорах
- Использование ответов для продвижение своего предложения

3. Эффективные комплименты как формирование новых ценностей клиента

- Формула эффективного комплимента
- Управление разговоров с помощью ценностей клиента, заявленных в комплименте



4. Правила позитивного переопределения

- Техника позитивного переопределения
- Использование этой техники для отработки возражений
- Смена точки зрения клиента с помощью данной техники

5. Использование приемов НЛП в переговорах: разделение, объединение, контрпример, другой пример.

6. Использование метафор в переговорах

7. Правила формирования новых ценностей у клиента

- Центр тревоги в картине мира собеседника
- Центр удовольствия в картине мира собеседника
- Техники общения, которые приведут к преобладанию воздействия на центр удовольствия

Рекомендуемая продолжительность тренинга: 1 день



Развивайся!

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ
ПЕРСОНАЛА



89101236560



anotta@mail.ru



www.anotta.ru

www.anottagame.com

www.treningtrenerov.online