

22-23 Октября

Александр Князев

Мифы и реалии переговоров

Технологический подход

О СПИКЕРЕ



Александр Князев (Москва)

Доктор педагогических наук, профессор кафедры акмеологии и психологии профессиональной деятельности РАГС при Президенте РФ, директор Экспертно-консультационного центра РАГС при Президенте РФ, ведущий консультант Российско-французского института PR, основатель школы энергоинформационной акмеологии, VIP- консультант.

В ЧИСЛЕ КЛИЕНТОВ



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



РОСРЕЕСТР



Российские
железные дороги



Калужская
область

Принято считать, что переговоры – это манипулятивный процесс. Поэтому практически все тренинги по переговорным процессам натаскивают участников на умение применять манипуляции. Такой подход, как и медаль, имеет две стороны.

Вероятность успеха или неудачи в манипуляциях, если они плохо отработаны, равнозначна. Кроме того, если манипуляция распознана оппонентом в процессе переговоров, то переговоры обречены, а отношения с ним в перспективе будут испорчены. В любом случае, удалась манипуляция или нет – у партнера по переговорам останется осадок и негатив по отношению к вашей компании, а это рушит перспективы сотрудничества с ним.

ЦЕЛЬ НАШЕЙ ПРОГРАММЫ: научить участников эффективно использовать технологии управления энергоинформационным полем переговорного процесса, технологии управления собственным состоянием, а также современные гипнотические и трансовые технологии влияния на оппонента.



Переговоры — самый сложный способ демонстрации силы.
Сардоникус

В переговорах выигрывает тот, для кого их исход менее важен.
able Business

УНИКАЛЬНОСТЬ

Многие тренинги по переговорам направлены на обучение участников распознаванию манипуляций со стороны оппонента. Но на самом деле, как показывает практика, постоянное ожидание манипуляций отвлекает внимание, съедает ресурс и уводит от основной цели. Участники таких семинаров обычно начинают видеть манипуляции практически в любом поведении партнера и теряют способность адекватно оценивать ситуацию.

Мы предлагаем сосредоточиться на собственном потенциале победителя в переговорных процессах. Дело в том, что никакая стратегия не может быть успешной, если переговорщик не обладает необходимыми психическими и энергетическими ресурсами или не умеет грамотно направлять их на реализацию цели.

Побеждает в переговорах всегда тот, кто обладает способностью управлять своим эмоциональным, психическим и физическим состоянием. А если добавить к этой способности умение применять эффективные технологии влияния, то успех будет гарантирован.

Мы предлагаем технологии, которые позволяют стать активной, влиятельной ведущей стороной в переговорах, для которой манипуляции со стороны партнера не представляют особой опасности.

ПРОГРАММА

ПРОГРАММА ОПИРАЕТСЯ НА САМЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ВЛИЯНИЯ, ВОЗДЕЙСТВИЯ И САМОРЕГУЛЯЦИИ!



Переговоры как энергоинформационный процесс	Структура переговорного процесса
Сила личности и эффективность влияния	Мифы о переговорах и переговорщиках
Энергоинформационная подготовка к переговорам	Мифы о манипуляциях
Компетенции специалиста по проведению переговоров	Создание пространства коммуникации в связи с особенностями переговоров
Диагностика типа личности партнера и прогнозирование его поведения	Установление контакта с партнером
Управление партнером на основе понимания структуры его психики	Переговорный процесс как гипнотическое поле взаимодействия
Технологии работы с возражениями	Воздействие и влияние в переговорном процессе
Завершение переговорного процесса	Формирование доверия на основе техник гипнотического влияния
Своевременность завершения как одна из важнейших составляющих	Формула доверия и ее составляющие
Завершение неудавшихся переговоров в логике перспективного взаимодействия	Гипнопрактика в переговорном процессе
Эмоциональный фон переговорного процесса	Технологические модели трансовых техник в переговорном процессе
Развитие способности регулировать собственное эмоциональное состояние	Развитие уверенности в себе как ключевой составляющей успешных переговоров
Развитие способности использовать эмоции для победы в переговорах	Аргументированность и логичность как необходимые составляющие переговоров
Что делать, если не удалось справиться с эмоциями	Собственный интерес к результату переговоров
Энергоинформационная защита в переговорных процессах	

ПРЕДЛАГАЕМАЯ ПРОГРАММА ЯВЛЯЕТСЯ ОРИГИНАЛЬНОЙ АВТОРСКОЙ, НЕ ИМЕЮЩЕЙ АНАЛОГОВ.

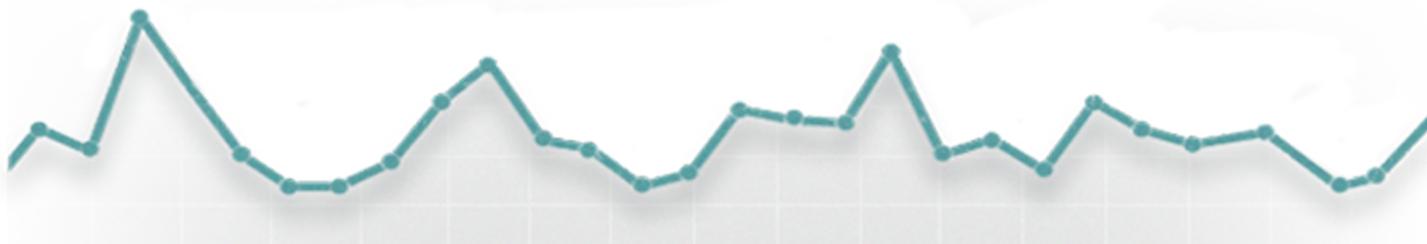


СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

До 1 октября
18 950 руб.

До 12 октября
21 450 руб.

После
25 450 руб.



СПОНСОРСКИЙ ПАКЕТ

Каналы коммуникаций	Пакет "Партнер"
Размещение рекламных материалов на мероприятии	Да
Реклама в соц. сетях	Да
Размещение логотипа на сайте мероприятия	Да
Презентация перед аудиторией (не более 5 слайдов)	Да
Участие	1 билет
Стоимость	50 000 руб.

Если вас заинтересовало данное предложение, позвоните нам.
Наши менеджеры ответят на все интересующие Вас вопросы.

(8412) 25-70-20 