

## Мастерский уровень

Очно | 32 часа

Артикул 0-17-146-0

### Узнаете:

- Правила проведения и этапы переговоров.
- Принципы определения первоочередности тактических и стратегических приемов на переговорах.
- Принципы сбора данных о личности оппонента.
- Особенности логики и аргументации в конфликтных переговорах.
- Особенности черной риторики и манипулирования.
- Виды и причины конфликтов в ходе переговоров.
- Стратегии управления конфликтом в переговорах и правила корректного отстаивания своей позиции.
- Понятие и особенности коммюнике и резюме в переговорах.
- Правила и механизмы завершения переговоров.

### В результате обучения научитесь:

- Применять стратегические и тактические приемы на разных этапах переговоров с целью повышения их эффективности.
- Анализировать информацию о личности оппонентов с целью выявления их интересов и потребностей.
- Применять различные приемы распознавания и противодействия манипуляциям в ходе переговоров.
- Анализировать развитие конфликта в переговорах и управлять им.
- Составлять коммюнике и резюме по итогам переговоров.
- Использовать приемы завершения переговоров.

Инициатива – ключ к прогрессу!

