Программа митапа
«Успешные переговоры для самозанятых»

ОРГАНИЗАТОР: Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства,

Партнер: Фонд поддержки малого предпринимательства городского округа Заречный

ДЛЯ КОГО:
- самозанятые граждане;

ДАТА, ВРЕМЯ:
01 октября 2021г., с 10:00ч. до 14:00ч.

МЕСТО:
г. Заречный, ул. Восточная, д. 11, 2 этаж, выставочный зал.

СПИКЕР:
Слепухин Александр Сергеевич, бизнес – тренер, консультант.

ПРОГРАММА МИТАПА:
Целью митапа является сформировать навыки управления переговорами, освоить инструменты влияния на собеседника, психологической защиты, управления своим эмоциональным состоянием и управлению конфликтами.

Содержание

Переговоры в системе деловой коммуникации	Деловое общение, сценарные коммуникации, жёсткие переговоры, война. Стили переговоров. мягкий стиль, жёсткий стиль.
Структура переговоров.	Ключевые фазы: 1. Подготовка, 2. Ритуальная фаза, 3. процедурная фаза, 4. Фаза информационного обмена, 5. Фаза соглашения, 6. Заключительная ритуальная фаза.

Ключевые качества переговорщика	инициатива, позиция наблюдателя, гибкость. Навыки успешного перехватчика. Эффективное позиционирование. Отстройка в личных продажах.
Модель управления переговорами	Управление темой, управление реакцией собеседника, управление результатами переговоров.
Основные модели поведения личности в конфликте	Конструктивная, деструктивная, конформистская. Анализ этих моделей поведения в конфликте.
Четыре правила успешного разрешения конфликтов	1. Признание наличия конфликтной ситуации. Признание существования оппонента, как факта, что отнюдь не означает признания справедливости выдвигаемых им требований. 2. Принятие каждой стороной факта противостояния и наличия разногласий и различий. 3. Чёткое представление о содержании несовместимых интересов (расплывчатое предъявление интересов не позволяет сосредоточиться на урегулировании конфликта); 4. Подготовка сторон к принятию определённых общих правил и поведения, соблюдение которых обеспечит сохранение или поддержание отношений между ними как в ходе самих переговоров, так и в последующем.
Способы разрешения конфликтов. **Инструменты эффективной коммуникации.** **Выбор «взрослой» позиции при ведении переговоров.**	1. Открытое обсуждение разногласий. 2. Определение сути конфликта. 3. Демонстрация стремления к сотрудничеству. Когда обе стороны знают, что сотрудничество является обоюдным намерением, то настороженность и эгоистичность ослабевают. 1. Взаимообмен ролями. Применяется метод перестановки ролей, обе стороны могут составить мнение о позициях друг друга. 3-х позиционная модель восприятия ситуации. 2. Формирование мотивации к переговорам. Путём оценки положительных и отрицательных последствий конфликта можно легко сформировать у обеих сторон чувство мотивации к проведению переговоров. **Инструменты:** Активное слушание, Обратная связь, «ПУСК», выход на позицию: «выиграл-выиграл», и уровень коммуникации: «взрослый-взрослый».

На митапе используются **интерактивные инструменты**: кейсы, деловые и ролевые игры, видеоанализ, синемалогия (ролики из фильмов), групповая дискуссия, техники группового коучинга, обратная связь.