

Переговоры без манипуляций: как договориться с выгодой для бизнеса

Продолжительность курса: 47 академических часов | 4 недели

Даты проведения курса: с 13.11.2023 по 11.12.2023

Вид программы: повышение квалификации

Документ: удостоверение о повышении квалификации

Преподаватели курса:

▪ **Филонова Светлана**

бизнес-тренер, руководитель отдела развития Управления методологии и развития продаж в Контуре

▪ **Низамеева Кристина**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

▪ **Галлямов Ильнар**

координатор продаж Контур.Школы, тренер по продажам

▪ **Панова Анастасия**

руководитель группы корпоративных тренеров группы компаний «СКБ Контур»

▪ **Романченко Александр**

руководитель группы региональных тренеров Контур

▪ **Щербакова Даниля**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

▪ **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
	<ul style="list-style-type: none"> Правила работы на курсе 	Лекция	0,5	Беляева Алена
13.11.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Основы переговоров			
1 урок	Что такое переговоры <ul style="list-style-type: none"> Что такое переговоры Отличие переговоров от других видов деловой коммуникации 	Лекция	1	Филонова Светлана
2 урок	Цели и задачи переговоров <ul style="list-style-type: none"> Сущность переговоров Компоненты управления переговорами Постановка цели на переговоры 	Лекция	1	Филонова Светлана
3 урок	Виды переговоров <ul style="list-style-type: none"> Классификации переговоров и их особенности Принципиальные отличия видов переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
20.11.2023 11.00 (мск)	Тема 2. Алгоритм переговоров			
4 урок	Стратегии и тактики <ul style="list-style-type: none"> Что такое стратегия и тактика Виды стратегий в переговорах Тактики ведения переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
5 урок	Структура переговоров <ul style="list-style-type: none"> Этапы переговоров Подготовка к переговорам Переговорный процесс Завершение переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
6 урок	Аргументация <ul style="list-style-type: none"> Что такое аргументация Подготовка аргументации для переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
7 урок	Позиции в переговорах <ul style="list-style-type: none"> Какие позиции бывают в переговорах Анализ переговорной позиции Инструменты выхода в рациональную переговорную позицию 	Лекция	1	Филонова Светлана
	Тема 3. Манипуляции в переговорах			
8 урок	Манипуляции в переговорах <ul style="list-style-type: none"> Что такое манипуляция и ее виды Как распознать манипуляцию Как противостоять манипуляции Манипуляции с ценой 	Лекция	2	Филонова Светлана
9 урок	Транзактный анализ <ul style="list-style-type: none"> Основы транзактного анализа Модель РВД в переговорах Практическая отработка 	Лекция	1	Низамеева Кристина
27.11.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Фишки и психологические инструменты в переговорах			
10 урок	Саморефлексия <ul style="list-style-type: none"> Саморефлексия после переговоров Практическая отработка 	Лекция	1	Панова Анастасия
11 урок	Переговоры в онлайн-формате <ul style="list-style-type: none"> Правила ведения переговоров в онлайн-формате Переговоры в мессенджерах 	Лекция	1	Галлямов Ильнар
12 урок	Как быть убедительным на переговорах <ul style="list-style-type: none"> Настрой в переговорах как залог успеха Работа с эмоциями во время переговоров 	Лекция	1	Панова Анастасия
13 урок	Профайлинг <ul style="list-style-type: none"> Введение в профайлинг Поведение и эмоции Ложь 	Лекция	2	Романченко Александр

Тема 5. Практика				
14 урок	Анализ кейсов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Практическое задание 	Лекция	1	Низамеева Кристина
15 урок	Практика ведения переговоров <ul style="list-style-type: none"> ▪ Итоговая работа по курсу 	Лекция	1	Щербакова Даниля
13.11.2023 - 11.12.2023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Самостоятельная работа 	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru

Переговоры без манипуляций: как договориться с выгодой для бизнеса

Продолжительность курса: 47 академических часов | 4 недели

Даты проведения курса: с 13.11.2023 по 11.12.2023

Вид программы: дополнительная общеобразовательная

Документ: свидетельство

Преподаватели курса:

▪ **Филонова Светлана**

бизнес-тренер, руководитель отдела развития Управления методологии и развития продаж в Контуре

▪ **Низамеева Кристина**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

▪ **Галлямов Ильнар**

помощник менеджера проектов, тренер по продажам

▪ **Панова Анастасия**

руководитель группы корпоративных тренеров группы компаний «СКБ Контур»

▪ **Романченко Александр**

руководитель группы региональных тренеров Контур

▪ **Щербакова Даниля**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

▪ **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
	<ul style="list-style-type: none"> Правила работы на курсе 	Лекция	0,5	Беляева Алена
13.11.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Основы переговоров			
1 урок	Что такое переговоры <ul style="list-style-type: none"> Что такое переговоры Отличие переговоров от других видов деловой коммуникации 	Лекция	1	Филонова Светлана
2 урок	Цели и задачи переговоров <ul style="list-style-type: none"> Сущность переговоров Компоненты управления переговорами Постановка цели на переговоры 	Лекция	1	Филонова Светлана
3 урок	Виды переговоров <ul style="list-style-type: none"> Классификации переговоров и их особенности Принципиальные отличия видов переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
20.11.2023 11.00 (мск)	Тема 2. Алгоритм переговоров			
4 урок	Стратегии и тактики <ul style="list-style-type: none"> Что такое стратегия и тактика Виды стратегий в переговорах Тактики ведения переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
5 урок	Структура переговоров <ul style="list-style-type: none"> Этапы переговоров Подготовка к переговорам Переговорный процесс Завершение переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
6 урок	Аргументация <ul style="list-style-type: none"> Что такое аргументация Подготовка аргументации для переговоров 	Лекция	1	Филонова Светлана
7 урок	Позиции в переговорах <ul style="list-style-type: none"> Какие позиции бывают в переговорах Анализ переговорной позиции Инструменты выхода в рациональную переговорную позицию 	Лекция	1	Филонова Светлана
	Тема 3. Манипуляции в переговорах			
8 урок	Манипуляции в переговорах <ul style="list-style-type: none"> Что такое манипуляция и ее виды Как распознать манипуляцию Как противостоять манипуляции Манипуляции с ценой 	Лекция	2	Филонова Светлана
9 урок	Транзактный анализ <ul style="list-style-type: none"> Основы транзактного анализа Модель РВД в переговорах Практическая отработка 	Лекция	1	Низамеева Кристина
27.11.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Фишки и психологические инструменты в переговорах			
10 урок	Саморефлексия <ul style="list-style-type: none"> Саморефлексия после переговоров Практическая отработка 	Лекция	1	Панова Анастасия
11 урок	Переговоры в онлайн-формате <ul style="list-style-type: none"> Правила ведения переговоров в онлайн-формате Переговоры в мессенджерах 	Лекция	1	Галлямов Ильнар
12 урок	Как быть убедительным на переговорах <ul style="list-style-type: none"> Настрой в переговорах как залог успеха Работа с эмоциями во время переговоров 	Лекция	1	Панова Анастасия
13 урок	Профайлинг <ul style="list-style-type: none"> Введение в профайлинг Поведение и эмоции Ложь 	Лекция	2	Романченко Александр

Тема 5. Практика				
14 урок	Анализ кейсов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Практическое задание 	Лекция	1	Низамеева Кристина
15 урок	Практика ведения переговоров <ul style="list-style-type: none"> ▪ Итоговая работа по курсу 	Лекция	1	Щербакова Даниля
13.11.2023 - 11.12.2023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Самостоятельная работа 	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru