

Переговоры без манипуляций: как договориться с выгодой для бизнеса

Продолжительность курса: 47 академических часов | 4 недели

Даты проведения курса: с 03.07.2023 по 31.07.2023

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

▪ **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 онлайн-курса				
Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
1 урок (off-line)	Вводный урок ▪ Правила работы на курсе	Лекция	1	Беляева Алена
03.07.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Основы переговоров			
2 урок (off-line)	Что такое переговоры ▪ Что такое переговоры ▪ Отличие переговоров от других видов деловой коммуникации	Лекция	1	Филонова Светлана
3 урок (off-line)	Цели и задачи переговоров ▪ Сущность переговоров ▪ Компоненты управления переговорами ▪ Постановка цели на переговоры	Лекция	1	Филонова Светлана
4 урок (off-line)	Виды переговоров ▪ Классификации переговоров и их особенности ▪ Принципиальные отличия видов переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
10.07.2023 11.00 (мск)	Тема 2. Алгоритм переговоров			
5 урок (off-line)	Стратегии и тактики ▪ Что такое стратегия и тактика ▪ Виды стратегий в переговорах ▪ Тактики ведения переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
6 урок (off-line)	Структура переговоров ▪ Этапы переговоров ▪ Подготовка к переговорам ▪ Переговорный процесс ▪ Завершение переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
7 урок (off-line)	Аргументация ▪ Что такое аргументация ▪ Подготовка аргументации для переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
8 урок (off-line)	Позиции в переговорах ▪ Какие позиции бывают в переговорах ▪ Анализ переговорной позиции ▪ Инструменты выхода в рациональную переговорную позицию	Лекция	1	Филонова Светлана
	Тема 3. Манипуляции в переговорах			
9 урок (off-line)	Манипуляции в переговорах ▪ Что такое манипуляция и ее виды ▪ Как распознать манипуляцию ▪ Как противостоять манипуляции ▪ Манипуляции с ценой	Лекция	1	Филонова Светлана
10 урок (off-line)	Транзактный анализ ▪ Основы транзактного анализа ▪ Модель РВД в переговорах ▪ Практическая отработка	Лекция	1	Низамеева Кристина
17.07.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Фишки и психологические инструменты в переговорах			
11 урок (off-line)	Саморефлексия ▪ Саморефлексия после переговоров ▪ Практическая отработка	Лекция	1	Панова Анастасия
12 урок	Переговоры в онлайн-формате ▪ Правила ведения переговоров в онлайн-формате ▪ Переговоры в мессенджерах	Лекция	1	Галлямов Ильнар
13 урок (off-line)	Как быть убедительным на переговорах ▪ Настрой в переговорах как залог успеха ▪ Работа с эмоциями во время переговоров	Лекция	1	Панова Анастасия

14 урок (off-line)	Профайлинг <ul style="list-style-type: none"> ▪ Введение в профайлинг ▪ Поведение и эмоции ▪ Ложь 	Лекция	1	Романченко Александр
Тема 5. Практика				
15 урок (off-line)	Анализ кейсов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Практическое задание 	Лекция	1	Низамеева Кристина
16 урок (off-line)	Практика ведения переговоров <ul style="list-style-type: none"> ▪ Итоговая работа по курсу 	Лекция	1	Низамеева Кристина
03.07.2023 - 31.07.2023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Внеаудиторная 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 03.07.2023 по 31.07.2023

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**

координатор продаж Контур.Школы, тренер по продажам

▪ **Панова Анастасия**

руководитель группы корпоративных тренеров группы компаний «СКБ Контур»

▪ **Романченко Александр**

руководитель группы региональных тренеров Контур

▪ **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 онлайн-курса				
Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
1 урок (off-line)	Вводный урок ▪ Правила работы на курсе	Лекция	1	Беляева Алена
03.07.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Основы переговоров			
2 урок (off-line)	Что такое переговоры ▪ Что такое переговоры ▪ Отличие переговоров от других видов деловой коммуникации	Лекция	1	Филонова Светлана
3 урок (off-line)	Цели и задачи переговоров ▪ Сущность переговоров ▪ Компоненты управления переговорами ▪ Постановка цели на переговоры	Лекция	1	Филонова Светлана
4 урок (off-line)	Виды переговоров ▪ Классификации переговоров и их особенности ▪ Принципиальные отличия видов переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
10.07.2023 11.00 (мск)	Тема 2. Алгоритм переговоров			
5 урок (off-line)	Стратегии и тактики ▪ Что такое стратегия и тактика ▪ Виды стратегий в переговорах ▪ Тактики ведения переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
6 урок (off-line)	Структура переговоров ▪ Этапы переговоров ▪ Подготовка к переговорам ▪ Переговорный процесс ▪ Завершение переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
7 урок (off-line)	Аргументация ▪ Что такое аргументация ▪ Подготовка аргументации для переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
8 урок (off-line)	Позиции в переговорах ▪ Какие позиции бывают в переговорах ▪ Анализ переговорной позиции ▪ Инструменты выхода в рациональную переговорную позицию	Лекция	1	Филонова Светлана
	Тема 3. Манипуляции в переговорах			
9 урок (off-line)	Манипуляции в переговорах ▪ Что такое манипуляция и ее виды ▪ Как распознать манипуляцию ▪ Как противостоять манипуляции ▪ Манипуляции с ценой	Лекция	1	Филонова Светлана
10 урок (off-line)	Транзактный анализ ▪ Основы транзактного анализа ▪ Модель РВД в переговорах ▪ Практическая отработка	Лекция	1	Низамеева Кристина
17.07.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Фишки и психологические инструменты в переговорах			
11 урок (off-line)	Саморефлексия ▪ Саморефлексия после переговоров ▪ Практическая отработка	Лекция	1	Панова Анастасия
12 урок	Переговоры в онлайн-формате ▪ Правила ведения переговоров в онлайн-формате ▪ Переговоры в мессенджерах	Лекция	1	Галлямов Ильнар
13 урок (off-line)	Как быть убедительным на переговорах ▪ Настрой в переговорах как залог успеха ▪ Работа с эмоциями во время переговоров	Лекция	1	Панова Анастасия

14 урок (off-line)	Профайлинг <ul style="list-style-type: none"> ▪ Введение в профайлинг ▪ Поведение и эмоции ▪ Ложь 	Лекция	1	Романченко Александр
Тема 5. Практика				
15 урок (off-line)	Анализ кейсов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Практическое задание 	Лекция	1	Низамеева Кристина
16 урок (off-line)	Практика ведения переговоров <ul style="list-style-type: none"> ▪ Итоговая работа по курсу 	Лекция	1	Низамеева Кристина
03.07.2023 - 31.07.2023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Внеаудиторная 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