

# Тренинг: «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ в переговорах»

## Целевая аудитория:

Сотрудники, участвующие в переговорах в области продаж или закупок, в т.ч. имеющие опыт проведения переговоров с розничными сетями.

## Основные цели:

- Развитие эмоционального интеллекта сотрудников.
- Повышение переговорных навыков и увеличение эффективности переговоров с торговыми сетями через использование специальных техник и приемов на эмоциональном (иррациональном) уровне.

## Основные приобретаемые знания и навыки:

- Получение системных знаний об эмоциональном интеллекте.
- Формирование навыков экспресс-оценки позиции собеседника.
- Формирование навыков оценки "серьезности" намерений собеседника.
- Формирование навыков эмоционального влияния на собеседника и создания убедительных сообщений.
- Применение полученных навыков в процессе проведения переговоров.

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость открытого тренинга (1 участник) – 10.000 руб.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - [dleonov@neocode.pro](mailto:dleonov@neocode.pro)

## ПРОГРАММА

### Тренинга: «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ в переговорах»

#### Блок 1. Теоретический материал.

- Определение эмоционального интеллекта.
- Модель Майера и Сэловей.
- Модель Дэниэла Гоулмана.
- Модель Рувена Бар-Она.

#### Блоки 2-6. Практические упражнения.

- Цели и объяснение упражнений.
- *Тренировка: Экспресс-анализ собеседника.*
- *Тренировка: Оценка «серьезности» намерений собеседника.*
- *Тренировка: Эмоциональное влияние и создание убедительных сообщений.*
- *Тренировка: Энерго-техники.*
- *Тренировка: Развитие бизнес-интуиции.*

#### Блок 7. Анализ.

- *Групповая работа: Анализ выполненных упражнений.*
- *Групповая работа: Анализ после проведения реальных переговоров.*

#### Блок 8. Инструменты измерения.

- Скоринговая модель динамики изменения навыков.

#### Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

Перерывы на кофе и обед: 11:00, 13:00, 15:30.