

Русский переговорный стиль или Переговоры, как искусство

WEBINAR

Как бы интенсивно не эволюционировало право как институт в целом, общественная потребность в разрешении споров и согласовании сделок разного рода надолго останется устойчивой, однако старые подходы к регулированию отношений, основанные на взаимном манипулировании и конфронтации не могут не претерпеть кардинальных изменений.

Постоянно изменяющиеся условия, правовая неопределенность и непредсказуемая деловая среда только стимулируют скорейшую трансформацию важнейших сфер жизни, так или иначе опосредуемых переговорами. Правдивый и практичный взгляд на особенности русской национальной и зарубежной культуры коммуникаций сквозь призму законов природы поможет увереннее ориентироваться в условиях глобализации, сохранив дух и самобытность собственной уникальной переговорной традиции.

Тренинг также призван обеспечить участников необходимыми для заключения сделок и разрешения споров знаниями из области работы с информацией, менеджмента, права и психологии, необходимыми в новых условиях.

Цель тренинга:

Формирование участниками собственного переговорного стиля

В программе тренинга*:

1. «Русский переговорный стиль: «в чем сила, брат?» или как ссориться конструктивно»

Об особенностях русской переговорной культуры и внесудебном разрешении споров. «Жесткие» переговоры, манипуляции и черная риторика дают свои результаты, которые оказываются полезными только до первого визита к психиатру или дозы транквилизатора для «победителя», постоянно находящегося в состоянии войны со своим окружением. В тоже время, конструктивная конкуренция приводит к олимпийским наградам и заслуженному признанию, а правильно идентифицированные небольшие конфликты могут принести пользу всем, кто оказался в них вовлечен. Давайте выясним, где искать эту «золотую середину» между добром и злом и в чем состоят исторически обоснованные преимущества русского переговорного стиля в спорных ситуациях.

2. “Русский переговорный стиль”: почему встречают не только по одежке или как ведут дела в России на самом деле

Почему для некоторых стран практика назначения на должности уровня «ТОР» молодых неопытных родственников акционеров является нормальной, а в других нет. В чем специфика переговоров и связанных с ними стереотипах на юге России и других регионов? Отличаются ли главные ценности британской интеллигенции от наших? Почему «эмоциональный интеллект» стал востребованной компетенцией во всем мире и как его проверить? В чем суть ценностно-ориентированного подхода для достижения результата на любых переговорах и какие элементарные правовые инструменты работают во всех случаях противодействия недобросовестному поведению контрагента, - темы, которые будут актуальные сейчас и еще долгое время.

«Русский переговорный стиль: почему русскую речь понимаю те, кто ее не знает или как конструктивно вести дела с представителями различных культур.

Демонстрация каких качеств ожидается на переговорах в зависимости от корпоративной культуры, стиля лидерства и принадлежности к X,Y,Z - категории менеджеров в настоящее время? Как работает система «свой/чужой», как знакомиться с иностранцами на улице во время FIFA 2018 и почему дальновидные состоятельные люди изучают не китайский, а русский язык? Почему важно иметь собственную, постоянно обновляемую идеологию, особенно, находясь в межкультурной среде? Давайте искать ответы на эти вопросы вместе.

Результат тренинга:

Желание слушателей проводить свои лучшие деловые встречи, гармонизация отношений.

Для кого предназначен тренинг:

Предприниматели, журналисты, специалисты.

Раздаточные материалы:

Презентации.

Ведущий тренинга: Чернобай Илья Иванович, независимый консультант.

* Курс по русскому переговорному стилю основан, но не ограничен материалами Мини-энциклопедии созидательного коммуникатора “Переговорщик” и для обеспечения наибольшей эффективности обучения рекомендуется к прочтению до прохождения курса.