## ПРОГРАММА авторского курса Сергея Драндрова

## «Переговоры и медиация»

Сроки проведения: 10 декабря 2024 года

Место проведения: г. Чебоксары, улица Калинина, 66 (Дом Союзов)

## 10 декабря 2024 года (вторник)

| 08.30 - 09.00      | Регистрация участников                                                    |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|
|                    | 1. Введение                                                               |
|                    | 2. Что такое переговорный процесс                                         |
|                    | 2.1 Цели переговорщиков                                                   |
| 09.00 - 10.30      | 2.2 Стадии переговорного процесса                                         |
|                    | 3. Подготовка переговорного процесса                                      |
|                    | 3.1 Обязательность плана ведения переговоров                              |
|                    | 3.2 Определение целей и задач переговоров                                 |
|                    | 3.3 Анализ имеющихся ресурсов                                             |
|                    | 3.4 Роли переговорщика                                                    |
|                    | 3.5 Стратегии в переговорах                                               |
| 10.30 - 11.00      | Кофе - пауза                                                              |
| 95                 | 4. Начальная фаза ведения переговоров                                     |
|                    | 4.1. Знакомство и невербальные техники коммуникации                       |
| 11.00 -12.30       | 4.2. Постановка целей и задач переговоров. Определение нужного            |
|                    | результата                                                                |
|                    | 4.3. Подтверждение правильности выбранной стратегии                       |
|                    | 4.4. Формирование мотивации у оппонента к переговорам                     |
|                    | 4.5. Завоевание доверия оппонента                                         |
| 12.30 - 13.30      | Обед                                                                      |
|                    | 5. Основная фаза ведения переговоров                                      |
| ii                 | <ol> <li>5.1 Атакующие и защитные тактики. Правила построения.</li> </ol> |
| er park their tops | 5.2. Аргументация                                                         |
| 13.30 - 15.30      | 5.2.1. Логические аргументы                                               |
| e e                | 5.2.2. Психологические аргументы                                          |
| * .                | 5.2.3. Черная аргументация                                                |
|                    | 5.3. Отработка возражений                                                 |
| A                  | 5.4. Фиксация результата                                                  |
| 1                  | 6. Медиация. Ее отличия от классических переговоров                       |
|                    | 6.1. Особенности медиации в профсоюзной деятельности                      |
|                    | 6.2. Целеполагание как важнейший элемент успешной медиации                |
| n e                | 7. Практические занятия. Ответы на вопросы                                |

По всем вопросам, связанные с участием в данном курсе, обращаться в редакцию «Профсоюз ТВ»: Неваева Евгения Александровна, заместитель главного редактора «Профсоюз ТВ»

т. 8-964-768-76-05; e-mail: zhenya\_nevaeva@mail.ru