



Испытайте уникальный формат  
тренировки эффективных переговорщиков

## МАСТЕР ПЕРЕГОВОРОВ: ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

### Получите:

- **активную** практику с ведущими экспертами в области переговоров в режиме онлайн
- **дополнительные** авторские аудио и видео материалы для изучения по каждому модулю
- **удостоверение** о повышении квалификации МГИМО

Координатор: Гузель Матвеева

**+7 (495) 445-90-17**

[softskills@odin.mgimo.ru](mailto:softskills@odin.mgimo.ru)

### Это практикум для:

- собственников бизнеса;
- топ менеджеров высшего звена;
- руководителей отделов продаж;
- менеджеров по работе с ключевыми клиентами;
- и всех у кого коммуникации и переговоры – это профессиональная повседневность.

**"Мы управляем только тем, что осознаем.  
Все неосознанное управляет нами"**

## **НАВЫКОВАЯ ПРОГРАММА**

В содержании только прикладные инструменты с опорой на конкретные профессиональные кейсы.

## **ИНТЕРАКТИВНЫЙ ФОРМАТ**

Постоянная включенность участников в индивидуальные и групповые практикумы и тренинги. 6 практикумов с ведущими в формате онлайн.

## **ШЕСТЬ ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИХ МОДУЛЕЙ**

Каждый посвящен своей теме, автономен и методически завершен. Но вместе составляют цельный курс.

## **ПО ИТОГАМ КАЖДОГО МОДУЛЯ**

Участникам предоставят доступ к авторским аудио и видео материалам, которые позволят в удобном режиме закрепить полученные навыки.

## **В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ ВЫ:**

1. Повысите свой переговорный статус
2. Приобретете уверенность и устойчивость
3. Увеличите результативность: научитесь достигать профессиональных целей в переговорах за короткое время с минимальными затратами.
4. Повысите уровень подготовки своих переговорных команд.





## МОДУЛЬ 1

# ПСИХОТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ СЛОЖНЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ

*«Любой человек в нашей жизни появляется именно тогда, когда мы больше всего нуждаемся в уроке, который он с собой несет»*

### Результат модуля:

- научиться различать каналы влияния;
- анализировать и укреплять «плечо влияния»;
- учитывать мотивы оппонента;
- понимать «ловушки общения»;
- создавать ресурсное состояние для переговоров.

## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- Влияние и воздействие – в чем отличие в коммуникациях.
- Разные каналы влияния в профессиональной коммуникации.
- Что такое «плечо влияния», как его создать и использовать.
- Три мотива принятия решений - использование для влияния.
- «Ловушки общения» в деловой коммуникации: выявить и обойти
- Четыре точки контроля в сложных коммуникациях.
- Ресурсное состояние профессионального коммуникатора.
- Индивидуальный коммуникативный костюм – как он влияет на переговоры.
- Сценарий переговорного раунда – разработка и реализация.
- Кейс-практикум «Агент влияния»



## МОДУЛЬ 2

### СТАТУСНЫЙ ПАРТНЕР: тактики убеждения

*«Все мы – хорошие люди...  
но не во всём, не всегда, и не со всеми»*

#### Результат модуля:

- научиться учитывать особенности коммуникации со статусным партнером;
- избегать типичных ошибок;
- упаковывать аргументы;
- анализировать аргументы по формуле.

## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- Управление вверх: особенности коммуникации со статусным партнером.
- Классические ошибки статусных коммуникаций.
- «Принцип СПАН»: методы полевой диагностики для экспресс-оценки партнера.
- Речевая семантика: виды аргументов в коммуникации убеждения.
- Энергетические, лингвистические, психологические способы усиления влияния на собеседника
- Формула убеждающей коммуникации
- Правила и приемы управления «вверх»
- Кейс-практикум «Конфликт акционеров»



## МОДУЛЬ 3

### ТОКСИЧНЫЙ СОБЕСЕДНИК: общение без заражения

*«Не стоит обижаться на людей,  
просто молча делайте выводы»*

#### Результат модуля:

- научиться видеть цели атак;
- развить защищенность;
- анализировать партнера;
- нетоксично перехватывать управление.

## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- Пять целей токсичных «подач» в общении
- Признаки токсичного «отравления» и последствия для коммуникаторов
- Типы токсичных оппонентов – противодействие и использование в сложных коммуникациях
- Способы усиления психологической защиты
- Приемы перехвата управления в провокативном общении
- Сценарии переговоров с токсичным собеседником.
- Кейс-практикум «Общение на опережение»



## МОДУЛЬ 4

### ПЕРЕГОВОРНЫЙ БАТТЛ: отработка навыков

*«Чем больше я тренируюсь, тем больше мне везет»*

#### Результат модуля:

- примерите различные переговорные роли;
- приобретете опыт экспертизы.

## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- Методика «Переговорных баттлов» – это позитивное соревнование, в котором участники увидят, насколько они сознательно применяют в переговорах навыки убеждения, управления отношениями, влияния. В этом модуле каждый получит многополярную обратную связь успешности их действий в переговорах.
- Участники «примерят» несколько переговорных ролей, отработают новые приемы влияния, применят лучшие практики, увидят свой интуитивный стиль ведения глазами других. Данные обратной связи занесутся в персональную «Зачетку «Переговорного баттла». По итогам модуля участники, накопившие высокие баллы обратной связи от коллег, будут объявлены победителями и получат особые авторские призы и подарки.



## МОДУЛЬ 5

### **ПЕРЕИГРАТЬ ИГРОКА: контрманипулятивное общение**

*«Если тебе вскружили голову, трудно заметить момент, когда тебе свернули шею»*

#### **Результат модуля:**

- научиться распознавать манипуляции;
- обходить манипулятивные ловушки;
- понимать правила сценарной игры.

## **СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ**

- Манипулятивные переговоры: актуальная необходимость.
- Три уровня манипуляций: класс игроков.
- Что превращает человека в «мишень».
- 12 типичных одноактных манипуляций в сложных переговорах.
- Универсальные правила контрманипулятивного общения.
- Сценарные коммуникации: специальные тактики влияния.
- Переиграть игрока: мягкие и жесткие тактики контрманипулятивного общения.
- Кейс-практикум «Вертушка манипуляций»



## МОДУЛЬ 6

### «СУМЕРКИ РАЗУМА»: ТЕХНОЛОГИИ ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

*«Переговоры жесткие настолько,  
насколько ты к ним не готов»*

#### Результат:

- научитесь различать жесткие и деловые переговоры;
- узнаете причины потери управления в прессинге;
- научитесь противодействовать давлению;
- выявите свои триггеры жесткого поведения.

## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- Три фактора жестких переговоров.
- Ресурсный подход к подготовке и управлению жесткими переговорами.
- «Кнопки запуска» сложных переговоров.
- 5 причин потери управления в сложных переговорах.
- Изменение плеча влияния в силовых переговорах. «Ловушки сознания» в ситуации психологического давления
- Психологическая подготовка для управления жесткими переговорами.
- Тактики противодействия силовому давлению в переговорах.
- Спецтехники влияния в жестких переговорах: психоподавление, внушение, слом психологической защиты, создание агента влияния, психическое зомбирование.
- Кейс-практикум «На грани взрыва»



## **ВЕДУЩИЕ ПРАКТИКУМА**

### **Владимир Козлов**

- Кандидат психологических наук, докторант, профессор Академии военных наук, Международной академии акмеологических наук (психология профессионализма),
- Практикующий консультант в области управления сложными коммуникациями (переговорами),
- Бизнес-тренер с 28-летним стажем, ведущий авторских программ по теме сложных коммуникаций;
- Разработчик и ведущий программ по развитию навыков управления сложными переговорами для компаний и организаций в различных сферах экономики и государственного управления;
- Преподаватель спецкурсов по переговорам в программах MBA и DBA в РАНХиГС при Президенте РФ, Школы бизнеса и международных компетенций МГИМО, ВШЭ, Университете Правительства Москвы;
- Автор и соавтор аудиопрактикумов, тематических видеокурсов и книг, среди которых бестселлер «Жесткие переговоры: победить нельзя проиграть»



## **ВЕДУЩИЕ ПРАКТИКУМА**

### **Александра Козлова**

- Кандидат психологических наук (акмеология), член-корреспондент Академии проблем безопасности, обороны и правопорядка;
- Практикующий консультант в теме управления сложными коммуникациями, конфликтами и групповой медиации;
- 22-летний опыт работы с компаниями и организациями федерального уровня;
- Участник программ подготовки и обучения управленческих и переговорных команд предприятий, компаний и органов государственной власти РФ;
- Преподаватель в программах ИБДА, ВШГУ РАНХиГС при Президенте РФ, ВШМ НИУ ВШЭ, Университете Правительства Москвы (УПМ);
- Автор и соавтор аудиопрактикумов, тематических видеокурсов, сертифицированный разработчик мультимедийных курсов для специалистов различных сфер, автор книг, в том числе бестселлера «Конфликт: участвовать или создавать»

## ТРИ ПОТОКА. ВЫБЕРИТЕ УДОБНЫЙ.

**Группа 1 "Монблан":** 10, 12, 14, 17, 19, 21 апреля 2023 г.  
пн-ср-пт **10:00–13:15 МСК**

**Группа 2 "Эверест":** 10, 12, 14, 17, 19, 21 апреля 2023 г.  
пн-ср-пт **17:00–20:15 МСК**

**Группа 3 "Арарат":** 11, 13, 15, 18, 20, 22 апреля 2023 г.  
вт-чт-сб **15:00–18:15 МСК**

**СТОИМОСТЬ КУРСА 39 000 Р**

**Инвестируйте время в развитие  
собственного переговорного ресурса!**

## РЕГИСТРАЦИЯ:

<https://communication.mgimo.ru>

## Координатор:

Гузель Матвеева

**+7 (495) 445-90-17**

**E-mail:** [softskills@odin.mgimo.ru](mailto:softskills@odin.mgimo.ru)

