



ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



# МАСТЕР ПЕРЕГОВОРОВ: ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

Модульная программа онлайн.  
Испытайте уникальный формат  
тренировки эффективных  
переговорщиков.

- ✓ **активная практика** с ведущими экспертами
- ✓ **информационная поддержка** по итогам каждого модуля
- ✓ возможность работать со своими практическими **кейсами**
- ✓ **удостоверение МГИМО** о повышении квалификации

- для собственников бизнеса;
- менеджеров высшего звена;
- руководителей отделов продаж;
- менеджеров по ключевым клиентам;
- всех у кого коммуникации и переговоры – это профессиональная повседневность.

# МАСТЕР ПЕРЕГОВОРОВ: ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ



## 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

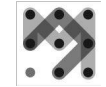
Участникам предоставят доступ к авторским аудио и видео материалам, которые позволят в удобном режиме закрепить полученные навыки.

## 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. Поднимете уровень подготовки своих переговорных команд.



ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



# 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»*

## Вы научитесь:

- различать каналы влияния
- учитывать мотивы оппонента
- понимать «ловушки» общения
- создавать ресурсное состояние

## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- ✓ Влияние и воздействие – в чем отличие.
- ✓ Законы каналов влияния.
- ✓ Учет во влиянии трех мотивов принятия решений.
- ✓ «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»



ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



## МОДУЛЬ 2. СТАТУСНЫЙ ПАРТНЕР: ТАКТИКИ УБЕЖДЕНИЯ

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

### Вы научитесь:

- учитывать особенности статусных коммуникаций;
- избегать типичных ошибок самоподачи;
- упаковывать аргументы;
- анализировать аргументы по формуле РОМБ

### СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- ✓ Управление вверх: особенности коммуникации со статусным партнером.
- ✓ Классические ошибки статусных коммуникаций.
- ✓ «Принцип СПАНКС»: метки 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»





ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



## МОДУЛЬ 3. ТОКСИЧНЫЙ СОБЕСЕДНИК: общение без заражения

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

### Вы научитесь:

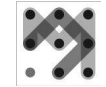
- видеть цели атак;
- развивать защищенность;
- анализировать партнера;
- нетоксично перехватывать управление

### 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»



ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



## МОДУЛЬ 4. ПЕРЕГОВОРЫ НА ОТНОШЕНИЯХ: отработка навыков

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

### Вы получите:

- опыт в различных переговорных ролях;
- многополярную обратную связь о собственной успешности в переговорах;
- практику переговорной экспертизы

### СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- ✓ Измерение отношений: чем хорошие отношения отличаются от управляемых.
- ✓ «Качнуть динамику»: как диагностировать и корректировать стартовую позицию партнера.
- ✓ «Шире чем переговоры»: влияние «сети отношений» и вопросов субординации на качество переговорного процесса.
- ✓ Ожидания и подкрепления: влияние «не-решений» на ресурсы коммуникатора.
- ✓ Доверие как ресурс: как капитализировать авторитет и экспертизу в переговорах.
- ✓ Четыре «глубины» в разговоре: скорость погружения и длительность «выныривания».



ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



## МОДУЛЬ 5. ПЕРЕИГРАТЬ ИГРОКА: КОНТРМАНИПУЛЯТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

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

### Вы научитесь:

- 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»



ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



## МОДУЛЬ 6. СУМЕРКИ РАЗУМА: ТЕХНОЛОГИИ ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

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

### Вы научитесь:

- опыт в различных переговорных ролях;
- многополярную обратную связь о собственной успешности в переговорах;
- практику переговорной экспертизы

### СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

- ✓ Три фактора жестких переговоров.
- ✓ Ресурсный подход к подготовке и управлению жесткими переговорами.
- ✓ «Кнопки запуска» и 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.
- ✓ Кейс-практикум «На грани взрыва»



# ВЕДУЩИЕ ПРАКТИКУМА



## **ВЛАДИМИР КОЗЛОВ**

[vladimirkozlov.ru](http://vladimirkozlov.ru)

- 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 30-летним стажем, ведущий авторских программ по теме сложных коммуникаций;
- Разработчик, ведущий программ развития 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**

[alexandrakozlova.ru](http://alexandrakozlova.ru)

- 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, ВШБ 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»



ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



# МАСТЕР ПЕРЕГОВОРОВ: ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

Модульная программа онлайн.

Информация и регистрация:

[communication.mgimo.ru](http://communication.mgimo.ru)

Координатор программы

Гузель Матвеева

+7 (495) 445-90-17

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

## ВЫБИРАЙТЕ УДОБНОЕ ВРЕМЯ

➤ **Группа «АЛЬФА»**

пн – ср – пт **10:00-13:15 МСК**

18, 20, 22, 25, 27, 29 ноября 2024 г.

➤ **Группа «БЕТА»**

пн – ср – пт **17:00-20:15 МСК**

18, 20, 22, 25, 27, 29 ноября 2024 г.

Стоимость курса

**45 000 Р**

В завершении – **удостоверение МГИМО**  
о повышении квалификации





ШКОЛА БИЗНЕСА  
МГИМО



# ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ SMART•SKILLS•PRO

мультиформатные развивающие погружения  
в мир управления сложными коммуникациями

## ДЛЯ ТЕХ, КТО ПОНИМАЕТ ЦЕННОСТЬ ГРАМОТНО ВЫСТРОЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ

- СОБСТВЕННИКАМ о стратегических переговорах **с партнерами**
- ТОПам об эффективных коммуникациях **в структуре**
- МЕНЕДЖЕРАМ, ЛИДЕРАМ о качественном взаимодействии **в проектах**
- КЛИЕНТЩИКАМ об управляемых отношениях **с клиентами**
- HR-ам о **системном развитии** компетенций



## МАСТЕР ПЕРЕГОВОРОВ

*программа Online*



## ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ ПЕРВЫХ

*очный тренинг*



## СТЭК: Современные Технологии

**Эффективных Коммуникаций**

*специалитет МГИМО*

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ SMART-SKILLS

[smart-skills.pro](http://smart-skills.pro) +7 (495) 445-90-17 [softskills@odin.mgimo.ru](mailto:softskills@odin.mgimo.ru)