Основная цель дорожной карты – отработка профессиональных качеств для эффективных деловых переговоров и достижения поставленных целей за счет овладения ментальными навыками и энергетиками менталиста. Полученные навыки станут неотъемлемой частью привычек переговорщика, энергичным стимулом креативной и успешной деятельности.

Стороны, средства и этапы общения.

Потребность в общении, Ориентировка в целях и ситуации, Ориентировка в личности собеседника. Планирование. Восприятие ответной реакции. Корректировка общения.

Стратегии и виды общения

Контакт масок, Примитивное общение, Формально-ролевое общение, Деловое общение, Духовное, межличностное общение Манипулятивное общение Тактика общения. Адаптивное общение.

НЛП и синтоническая модель.

- Синтоническая модель. Репрезентативные системы.
- Типы людей: визуалист, аудиалист, кинестетик, «компьютер».
- Сенсорная острота. Гибкость, конгруэнтность, раппорт, ресурсное состояние, пойнтеры.
- Последовательное уточнение результатов общения.

Деловые переговоры.

- Деловые переговоры, как составной элемент делового общения.
- Сценарное планирование внутренних и внешних переговоров
- Критерии эффективности переговоров. Публичные и скрытые цели.
- Переговоры, как средство выведывания коммерческой информации.
- Тайм-менеджмент и темпо-ритм переговорного процесса.
- Эффективный имидж, харизма и ментальность успешного переговорщика.

Специфические ситуации.

- Особенности процесса инвестиционных переговоров.
- Использование переговорного процесса в рейдерских технологиях.
- Техника проведения общих собраний коллектива.
- Инновационная методика подготовки сотрудников для участия в переговорах (геймификация, программы лояльности, воркшопы, игровые механики и поведенческая экономика).