

Геймифицированный курс «Переговоры до ‘ДА’» *Приключения ждут!*

GNTY (Gamified Negotiating to ‘Yes’) – современный и технологичный учебный продукт, созданный на технологиях геймификации, и доносящий наиболее действенные практики проведения переговоров от мировой звезды, профессора Уильяма Юри, способом, обеспечивающим ярчайшие воспоминания, связанные с позитивными эмоциями.



Обучение участников самым современным и эффективным техникам переговоров, учитывающим интересы обеих сторон, и приводящим партнерство к стратегическим преимуществам.

Деловая игра в антураже пиратской вселенной о внедрении Продукта у ключевого клиента, цель игры – заработать максимум золотых дублонов!

Участники освоят навыки проведения результативных и эффективных переговоров, навыки слушания и навыки результативных коммуникаций, а эмоциональное вовлечение даст максимальный эффект обучения!



Основные принципы игры:

- Три конкурирующие команды разработчиков должны убедить Заказчика купить именно их продукт.
- Валюта торговли – золотой дублон (никакого безнала, деньги на бочку!).
- Игра проводится в 3 раунда.
- По результатам игры устраивается аукцион!
- В процессе осваиваются ценнейшие переговорные навыки!

«Продукт»

- В игре мы продаем игровой аналог (аватар) вашего реального Продукта;
- Все 3 продукта взаимозаменяемы и каждый обладает своим набором уникальностей;
- Дополнительные функции можно купить на Черном рынке («разработать»);
- Там же можно добыть информацию о Заказчике;
- И конкурентах!



Этапы переговоров и инструменты, изучаемые в курсе:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Грамотная подготовка к переговорному процессу <ul style="list-style-type: none"> ○ Сбор данных о компании ○ Сбор данных о личности (личностях) переговорщиков ○ Формулировка возможных ценностей (как для нас, так и для оппонента) ○ Определение и анализ переговорных позиций (наших и оппонента) ○ Методика «Бен Даффи» ○ Способы самоконтроля (прием ОКК) • Проведение переговоров <ul style="list-style-type: none"> ○ Методика проведения принципиальных переговоров ○ Методика формирования продуктивных отношений ○ Эффективная формулировка предложений (прием SAB) ○ Методики убеждения с использованием приема «золотой мост» | <ul style="list-style-type: none"> • Преодоление сопротивления клиента <ul style="list-style-type: none"> ○ Торг и работа с возражениями (приемы переформулирования, LSCPA) ○ Недозволенные приемы и манипуляции, методы распознавания и борьбы ○ Окончание переговоров • Универсальность общения (Социальные стили) <ul style="list-style-type: none"> ○ Понятие социальных стилей, типология ○ Диагностика социального типа ○ Коммуникации с учетом социального типа, методы подстройки ○ Понимание своего поведенческого стиля ○ Структура поведения, методы воздействия |
|---|---|

Итоги игры:

- ✓ **Прочные переговорные навыки по одной из сильнейших в мире технологий!**
- ✓ **Незабываемый опыт!** ✓ **Награды для победителей!** ✓ **Аукцион на дублоны!**

Игра проводится в несколько этапов, за 2 учебных дня (есть сокращенная версия на 1 день)

