



ACTIVE
BUSINESS
CONSULT

Техника переговорного процесса

Выявляем проблемы, предоставляем
решения



Существующие проблемы

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ



Ограничения 230-ФЗ

- Массовое злоупотребление должниками нормами закона
- Несформированная правоприменительная практика
- Длительный процесс внесения поправок в закон



Снижение контактности

- Отказы от взаимодействия
- Повышение ценности одного переговорного процесса

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ



Низкое качество обучения

- Потеря актуальности тренингов
- Ошибки в выборе тренера и программы
- Отсутствие рабочего инструмента, адаптирующегося под возможные изменения
- Краткосрочность эффекта



Ошибки операторов

- Реакция на манипуляцию оппонента
- Отсутствие навыка работы с негативом
- Отсутствие опыта работы с возражениями
- Дефицит аргументов в диалоге



Кому интересно обучение?



Банки



Коллекторские
агентства



Микрофинансовые
организации



Контакт центры



Наш тренинг

Основы переговорного процесса

Создание сложных и уникальных речевых модулей

Матрица переговорного процесса

Использование речевых модулей оппонента



Жесткие переговоры
Выявление и преодоление манипуляций оппонента

Логика опровержения и доказывания
Прицельное применение сложных речевых модулей



План проведения

Основы переговорного процесса

- Диалектические особенности создания уникальных речевых модулей
- Структура и языки уникальных речевых модулей
- Роль подстройки и ведения в переговорах направленных на возврат долга
- Техники привлечения, удержания и управление вниманием оппонента
- Механизмы воздействия на критический анализ оппонента

Матрица переговорного процесса

- Разбор негативной практики, применения инструментов, предыдущего модуля
- Корневые основы современных техник управления сознанием оппонента
- Роль и место АК и С в системе управления сознанием оппонента
- Роль и место КК и С в системе управления сознанием оппонента
- Матрица переговорного процесса- универсальная система работы с уникальными речевыми модулями
- Механизмы разрушения, корневой основы убеждения оппонента



Жесткие переговоры

- Разбор негативной практики, применения инструментов, предыдущего модуля
- Жесткие переговоры как элемент СПП их цель и особенности при работе долгом
- Роль уникальных речевых модулей в жестких переговорах
- Виды манипуляций и их признаки
- Формирование и провокация предсказуемых шаблонов поведения
- Современные подходы к механизму восприятия информации оппонентом
- Роль эмоций в современном подходе к механизму восприятия информации оппонентом
- Ошибок переговорщика в сложном переговорном процессе
- 10 правил управления эмоциями
- Диалектические особенности создания уникальных инструментов воздействия на манипулятора

Логика опровержения и доказывания в практике взыскания ПЗ

- Разбор негативной практики, применения инструментов, предыдущего модуля
- Виды мышления – практические примеры
- МПП как универсальная стратегия в споре- практические примеры
- Правила работы с логическими рассуждениями оппонента- практические примеры
- Ошибки индуктивности- практические примеры
- Виды поспешных обобщений, как элемент манипулирования. убеждениями оппонента- практические примеры
- Структуры доказательств и опровержений- практические примеры
- Виды опровержений- практические примеры
- Логические ошибки как основа убеждения оппонента- практические примеры
- Практика применения и разрушения софизмов в переговорном процессе
- Логика, как ядро матрицы переговорного процесса

Посттренинговое сопровождение



Для сотрудников выездного взыскания

Совместный выезд к клиентам + обратная связь от тренера



Для сотрудников call-центров

Совместные звонки клиентам + обратная связь от тренера



Для всех

Обратная связь тренера, по итогам двух дней и рекомендации по дальнейшему сопровождению процесса.



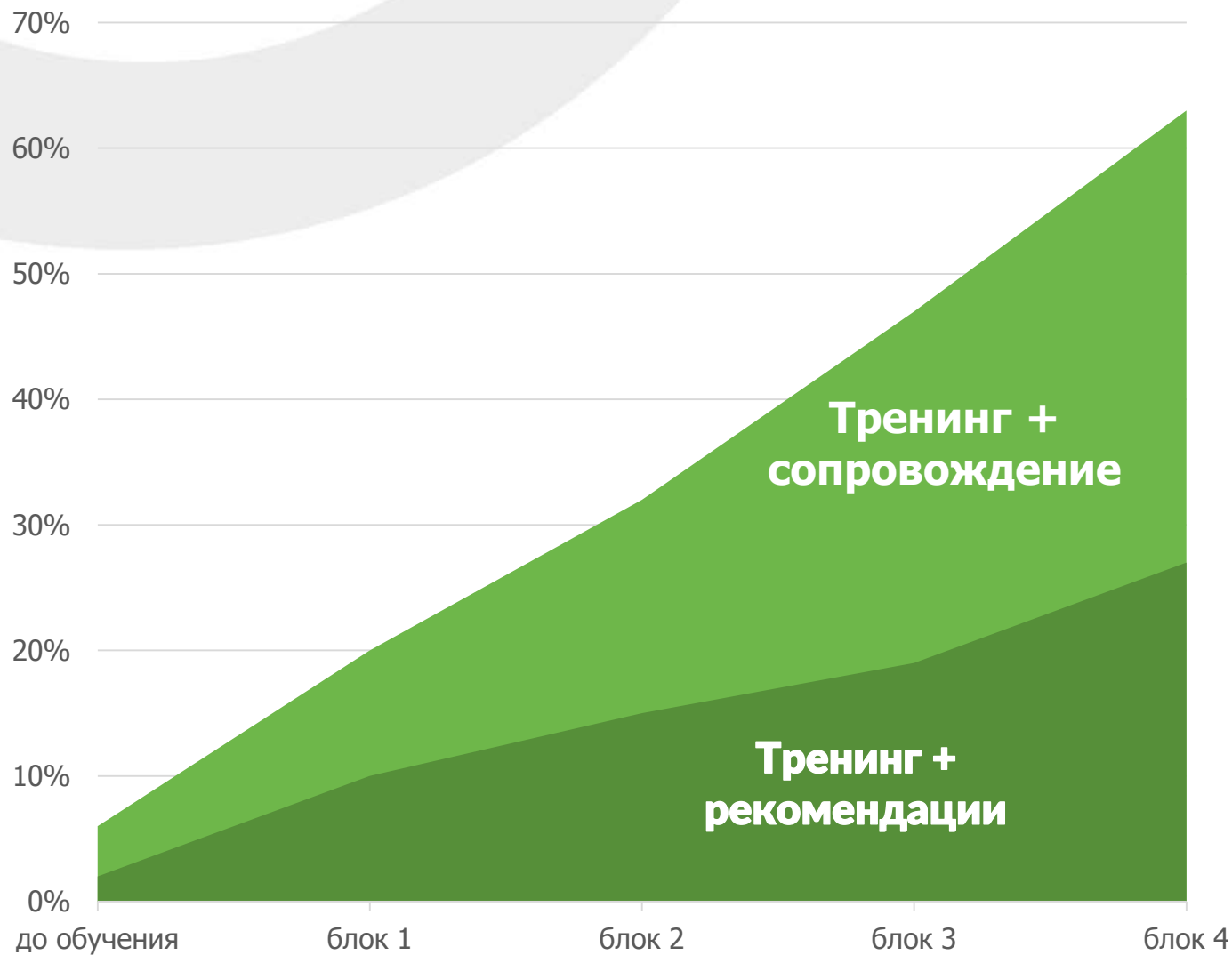
+ БОНУС

**Бесплатный
демо-тренинг:**

3 часа с тренером



Эффективность переговорного процесса после обучения



Результат

Прохождение каждого последующего блока обучения гарантировано увеличит эффективность переговоров **на 10 - 15%**

Суммарная эффективность по итогам прохождения всех блоков обучения составит **40 - 60%**



Наши преимущества



Упор на практику:
80% практика
20% теория



Сквозная методика
обучения



Формирование уникального
переговорщика



Адаптивность под
ваш бизнес



опыт подготовки кадров **5 ЛЕТ**

опыт наших тренеров **10 ЛЕТ**

сложных переговорных процессов **5 МЛН.**

квалифицированных
переговорщиков **6 ТЫСЯЧ**

для крупных частных компаний и
государственных корпораций **500 ТРЕНИНГОВ**






Контакты

Будем рады видеть вас в числе наших партнеров!

Теплицкий Игорь Владимирович

Бизнес-тренер

 ivteplitskiy@activebc.ru

 **+7 (917) 517 03 29**

www.activebc.ru