

## Мастерский уровень

Этапы переговоров

Что и когда первично: тактика или стратегия, шахматный подход

Личность оппонента, методы сбора данных

Логика и аргументация в конфликтных переговорах

Чёрная риторика и манипуляции в переговорах

Конфликты в переговорах

Коммюнике и резюме в переговорах

Завершение переговоров и действия после завершения

## В результате обучения научитесь:

- Распознавать манипуляции в переговорах и противодействовать манипулированию
- Выбирать стратегию переговоров и тактику эмоционального и рационального давления в ходе переговоров
- Предварительно моделировать различные ситуации развития переговоров
- Выявлять цели и интересы договаривающихся сторон



ФНС  
ЛАБ  
НЕВА