

## **МАСТЕРСКАЯ «ТЕХНИКА ИМПРОВИЗАЦИИ В БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЯХ»**

### **КЛЮЧЕВАЯ ИДЕЯ МАСТЕРСКОЙ**

Переговорный процесс в современной бизнес-среде зачастую рассматривается, как задача отстоять собственные интересы за счет сокращения или, по возможности, игнорирования запросов контрагента переговоров. Стратегия переговоров интуитивно строится на противопоставлении «нет, но...», где «нет» – это отрицание запроса контрагента, а «но» – выдвигаемые аргументы для удовлетворения своих целей и задач. Либо же используется «да, но...», при этом «да» – зачастую формальное согласие с позицией партнера в переговорах. Такой подход, как правило, является очень энергозатратным для всех участников и низкоэффективным для бизнеса.

В тоже время существует техника ведения переговоров, основанная на правилах импровизационного взаимодействия. Основной метод этой техники заключается в умении принять тезис партнера с положительной коннотацией и присоединить к нему собственные тезисы, как неотъемлемую поддерживающую часть.

Предлагаемая мастерская позволит её участникам изучить правила импровизационного взаимодействия и применить их к практическому бизнес-взаимодействию.

В ходе мастерской используются уникальные упражнения плейбек-метода, позволяющие добиться максимальной эмоциональной открытости участников.

### **ЦЕЛЬ МАСТЕРСКОЙ:**

Освоение техник импровизации для улучшения результатов бизнес-переговоров и качества взаимодействия с бизнес-партнерами и контрагентами.

### **ДЛЯ КОГО МОЖЕТ БЫТЬ АКТУАЛЬНО:**

Для сотрудников отдела продаж и обслуживания клиентов, руководителей, а также для всех, кто вовлечен в процесс переговоров.

### **ЗАДАЧИ:**

Получить практические навыки применения основного правила импровизации «Да, и...», позволяющие:

- научиться трактовать аргументы партнера с положительной коннотацией;
- использовать импровизацию в качестве метода соединения запросов партнера и собственных целей и задач.

### **В ПРОГРАММЕ МАСТЕРСКОЙ:**

- Индивидуальная и парная импровизация. Изучение и практическое освоение метода «Да, и...».
- Коллективная поддерживающая импровизация. Освоение поддерживающих стратегий при взаимодействии с партнерами.
- Импровизация в контексте бизнес-задач группы. Освоение полученных навыков на материале Заказчика.

### **В РЕЗУЛЬТАТЕ МАСТЕРСКОЙ УЧАСТНИКИ:**

- Улучшат навыки коммуникации;
- Практически освоят методику поддерживающих стратегий в переговорах;
- Научатся использовать техники импровизации в деловом общении;
- Расширят свой кругозор и переговорный инструментарий.

### **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:**

4-6 часов.

### **КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:**

8-12 человек.