

---

# Семинар-тренинг: Переговоры на рынке недвижимости- путь наименьшего сопротивления

---

## Цели обучения:

- 1) знать особенности переговорного процесса
- 2) научиться готовиться к переговорам и проводить их
- 3) уметь договариваться и добиваться исполнения договоренностей
- 4) уметь выявлять ошибки в переговорах и исправлять их
- 5) совершенствовать свои переговорные навыки

## Программа:

1. Переговоры на рынке недвижимости
  - Особенности переговоров на рынке недвижимости
  - Подготовка к переговорам- что, как и для чего?
  - Репутация и ее значение в переговорах
  - Набор инструментов профессионального переговорщика
  - Сценарии переговоров
2. Проведение переговоров
  - Как эффективно проводить переговоры- 3 ключевых фактора
  - Роли в переговорах
  - Практика переговорного процесса
  - Домашние заготовки и их использование в переговорах
  - Важные мелочи, влияющие на результат переговоров
  - Протокол встречи- мощный инструмент в умелых руках
3. Оценка результатов и разбор типовых ошибок
  - Типовые ошибки переговорщика
  - Проведение критического анализа результатов переговоров
  - Соблюдение договоренностей
  - Сила соглашения

Разбор кейса: разработка сценария переговоров, проведение переговоров и оценка результатов