



# SCHOOL OF GLOBALIZATION AND INTERCULTURAL BUSINESS RELATIONS

GIBRELATIONS.COM INFO@GIBRELATIONS.COM +7 953 349 38 49

## Деловые переговоры и успешный бизнес с США/Великобританией

### День 1 (3 часа)

#### 1. Трудности межкультурных переговоров/примеры из мировой практики.

- a. Пояснения о цели и необходимости данного курса.
- b. Рассмотрение текущих задач, стоящих перед компанией, и способы их решения.

#### 2. Как культуры различаются при ведении переговоров.

- a. Ключевые «триггеры» для американской и британской культуры.
- b. Ключевые «триггеры» для российской культуры.
- c. Знание собственного «триггера». Почему это важно.

### День 2 (3 часа)

#### 1. Схемы мышления в различных странах.

- a. Рассмотрение национальных схем мышления и как они влияют на процесс ведения бизнеса и переговоров.
- b. Как использовать схему мышления иностранного партнера при переговорах.

#### 2. Использование полученной информации для достижения нужного результата.

### День 3 (3 часа)

#### 1. Подготовка к переговорам с другой культурой (Великобритания и США).

- a. Ключевая ошибка российских компаний при проведении переговоров.
- b. Причины и следствия.

#### 2. Практика подготовки к переговорам с другой культурой (Великобритания и США).

### День 4 (3 часа)

#### 1. Практические задания.

#### 2. Коррекция ситуации при возникновении трудностей в ходе переговоров.

- a. Как «продать» требования Вашей компании и нужные Вам условия.
- b. Использование «триггеров» иностранного партнера для достижения нужного результата.
- c. Ключевые фразы: слова, которые заставляют британцев/американцев двигаться и предпринимать действия.



# SCHOOL OF GLOBALIZATION AND INTERCULTURAL BUSINESS RELATIONS

GIBRELATIONS.COM INFO@GIBRELATIONS.COM +7 953 349 38 49

## По завершении курса обучаемые:

- будут знать, что является основополагающим мотивом к ведению бизнеса для США/Великобритании, их национальные «триггеры»;
- будут знать, как использовать национальные американские/британские «триггеры» в свою пользу для получения нужного результата;
- будут знать, как готовиться к переговорам для получения нужного результата на благо обеих сторон;
- будут чувствовать себя уверенно при переговорах с американскими/британскими компаниями и контролировать ситуацию;
- будут уметь налаживать стабильные и эффективные отношения с американскими/британскими компаниями.

**По окончании курсы выдаются сертификаты School of GIBR.**

Для заказа тренинга направьте заявку на [info@gibrelations.com](mailto:info@gibrelations.com)