

2, 3, 4 апреля 2015

**ВЕДИТЕ ПЕРЕГОВОРЫ, КАК ИГРОК!  
И НАЧИНАЙТЕ ИГРАТЬ ТОЛЬКО ЗАТЕМ,  
ЧТОБЫ ВЫИГРАТЬ!**

Тренинг – практикум для продавцов и закупщиков  
**«ПЕРЕГОВОРЫ В БИЗНЕСЕ – СТРАТЕГИИ ПОБЕДЫ!»**



### Автор и ведущий

- Влад Акишев

Сертифицированный бизнес-тренер, профессиональный коуч, автор программ в области управления и профессиональных коммуникаций. Генеральный директор консалтинговой компании «Сила Роста».

Опыт проведения обучающих программ - более 12 лет.

Опыт управленческой деятельности – более 20 лет.

С 2005 по н.в. проведено более 300 открытых и корпоративных тренингов в городах Пермь, Москва, Екатеринбург, Сургут, Барнаул, Астана и др.

**По результатам некоторых исследований, до 30% ресурсов в переговорах с клиентами не используют даже продвинутые переговорщики!**

**Другими словами - эффективная работа с клиентами может сэкономить предприятию очень существенные суммы и увеличить прибыль компании.**

**Приглашаю Вас на мой авторский курс, который формирует навыки эффективных переговоров с клиентами, развивает стратегическое мышление переговорщика, дает инструменты для улучшения условий сотрудничества, управления отношениями.**

**Вы получите не только фундаментальные знания в областях, связанных с искусством убеждения.**

**В процессе ряда упражнений Вы отработаете различные стратегии взаимодействия – шаг за шагом, формируя новые умения, которые усилят Ваше влияние, контроль и авторитет.**

**После тренинга Вам будет предложена программа по развитию собственных навыков эффективной коммуникации.**

**По итогам тренинга Вы будете уметь:**

<p><b>П</b>росчитывать возможности вашего собеседника</p>		<p><b>О</b>сознанно вести коммуникацию, видеть уловки оппонента - сознательные и бессознательные. Реагировать на них так, как сочтете нужным</p>
	<p><b>В</b>ыбирать и создавать оптимальную форму подачи информации так, чтобы это продвигало к Вашим целям</p>	
<p><b>С</b>труктурно готовиться к переговорам, одиночным или групповым, разовым или последовательным</p>		<p><b>И</b>спользовать техники, развивающие скорость принятия решений и гибкость мышления при подготовке и в условиях «неожиданных обстоятельств» в ходе переговоров</p>
	<p><b>Р</b>аботать с уступками в ходе торга – как правильно их предоставлять, и как долго держать козыри в рукаве</p>	

**РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА ВЫШЕ, ЕСЛИ УЧАСТВУЕТ КОМАНДА!**

## За 3 дня мы с Вами изучим:

- Основные стратегии, применимые и дающие результат в переговорном процессе;
- Понятие стратагемы и способы ее конструирования;
- 5 основных категорий поведения людей (эмоциональных состояний), определяющих способ мышления и действия человека;
- Методику создания нужного контекста и управления через роль;
- Понятие «Картина мира» человека, алгоритмы работы с ней «от присоединения до изменения»;
- Способы выстраивания аргументации, особенности работы с альтернативами на этапе подготовки к переговорам;
- Ключевые принципы работы с уступками в ходе переговоров;
- Структуру влияния в условиях слабой, «на равных» и сильной позициях;
- Ключевые ошибки, о которых многие даже не подозревают (!!!), какие именно детали и как их нужно использовать, чтобы достичь результата;
- Технологию развития гибкости и нестандартности вашего собственного мышления;
- Мы также разберем на мелкие части процесс подготовки к переговорам, выясним, что конкретно нужно знать о нашем оппоненте и его позиции на будущих переговорах, и, что еще более важно – узнаем, какую информацию нам нужно собирать о себе.

## Отличия от других тренингов и семинаров:

- В основе программы АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА, созданная на основе 20-ти летнего опыта управленческой деятельности и 25-ти летнего опыта ведения переговоров и применения инструментов влияния;
- Только ПРОВЕРЕННЫЕ на практике РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ;
- На 100% ПРИМЕНИМЫЕ НА ПРАКТИКЕ методики и инструменты;
- Упражнения на отработку и закрепление навыков на ситуациях и задачах ВАШЕГО БИЗНЕСА.

## И что самое важное?!

Это ТРЕНИНГ! – поэтому Вы будете много работать в упражнениях (в двойках, тройках, группой, индивидуально, получая обратную связь от тренера и его ассистентов), буквально проговаривая и закрепляя полученную информацию через действия, исследуя, расширяя и достраивая свой опыт.

Каждую из техник Вы будете отрабатывать на примере не отвлеченных ситуаций, а своих. Поэтому прямо сейчас определитесь - переговоры с какими конкретно клиентами, поставщиками, партнерами могли бы окупить Ваше участие хотя бы в 10 раз уже сейчас?

**Стоимость участия 27500 руб., группа от 3-х человек - 25500 руб. за 1 человека.**

**Бонус 10-ти дневное индивидуальное пост-тренинговое сопровождение.**