

ИГОРЬ РЫЗОВ (г.Москва)

Как договариваться и
получать выгоду в
любых обстоятельствах

ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ ПРЫЖОК НА МИЛЛИОН

Для ТОП-менеджеров и собственников

САМАЯ ПОПУЛЯРНАЯ, БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ДИНАМИКЕ,
ПРОГРАММА ИЗВЕСТНОГО ЭКСПЕРТА МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ, ОПЫТНОГО
ПЕРЕГОВОРЩИКА ПРАКТИКА **ИГОРЯ РЫЗОВА**

ПЕРЕГОВОРНЫЙ ИНТЕНСИВ 9-10 ОКТЯБРЯ 2017

от автора бестселлеров



Тренинг проходил во многих городах: Минск, Москва, Красноярск, Белгород, Казань, Рост на Дону, Уфа, Санкт Петербург, Нижний Новгород, Харьков и др.

ПАКЕТ УЧАСТНИКА : All Inclusive | Тренинг + материалы + 2 книги + обед и кофе-брейки

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: Minsk Marriott Hotel, проспект Победителей 20

Территория Развития **АЛЬВАТЕРРА**

ALVATERRA.BY | +375 29 507 07 70 | +375 44 776 07 70 | training@alvaterra.by

Пройдя этот тренинг, вы сможете более эффективно:

- ★ Вести переговоры в любой ситуации, даже сложной (давление и эмоции)
- ★ Адекватно отвечать на выпады и быть конструктивными
- ★ Различать виды манипуляций, цели манипуляторов и не поддаваться на уловки
- ★ Четко следовать намеченной линии, отстаивать свои интересы
- ★ Применять приемы для перехвата и удержания управления в переговорах
- ★ Сохранять отношения с оппонентом даже после самых "жестких" переговоров.
- ★ Узнаете как работать с многогранником интересов, строить дорожную карту переговоров и управлять красной чертой.
- ★ Научитесь точно определять тип переговорщика и правильно реагировать в любой ситуации. «Танки», «Лидеры», «Подростки» и другие. Выбирать и гибко менять свой стиль в зависимости от ситуации.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА-ПРАКТИКУМА

Борьба за выгоду. Как отстоять свои интересы.

Компетенции успешного переговорщика. Бой. Борьба. Маневры.

Авторская система прогнозирования.

Выгода. Компромисс и уступка.

- От «подростка» до «танка».
4 модели поведения во время борьбы за выгоду.
- Как подобрать «волшебный» ключик к оппоненту.
- Правила эффективных переговоров.
- 4 Регулятора напряжения за столом переговоров.
- **Деловая игра**
Цель 1. Научиться достигать свои цели, сохраняя отношения.
Цель 2. Научиться управлять уровнем жесткости в процессе переговоров.
- **Многогранник интересов. Красная черта переговоров.**

Давление и манипуляции в переговорах.

- Виды манипуляций и «варварства».
- Манипуляторы и их мотивы. Как распознать манипуляции.
- Методы противодействия манипуляциям.
- 7 техник противостояния манипуляциям.
- **Упражнения**
Отработка навыков работы с разными типами манипуляции.
Отработка своих кейсов и сложных ситуаций.

Эмоции в переговорах.

- Эмоции. Эмоциональный баланс.
- Позитивные и негативные эмоции. Влияние эмоций на решения.
- Удержание эмоционального баланса
- Как превратить недовольного или разъяренного оппонента в лояльного.
- Как справиться со своими эмоциями.
- Как нейтрализовать эмоции оппонента.
- Техника работы с эмоциями «Травление лески»
- Барьеры общения. Как обойти.
- Упражнения (Переговорные поединки с тренером)

Агрессия и гнев.

- Внешняя и внутренняя агрессия. Проявление.
- Провокация агрессии, как элемент давления.
- Провокаторы гнева. Агрессоры и их цели.
- Как справиться с внутренним гневом и не поддаться на агрессивные выпады.
- Упражнения (отработка техник работы с агрессивным поведением)

Законы влияния в переговорах

- Способы влияния на решения оппонента
- 5 законов влияния и их применение в переговорах
- Упражнение (отработка законов влияния в переговорах)

Подготовка к переговорам

- Концепции переговоров
- Особенности работы со сложными оппонентами.
- Стратегии поведения. Борьба и сотрудничество.
- Деловая игра.
Цель – определить наилучшую для себя стратегию ведения переговоров и применение законов влияния и противодействие влиянию.

Построение дорожной карты переговоров

- Результаты переговоров
- 7 вопросов, которые продвигают переговоры вперед
- Оценка результатов переговоров.
- От сценария к дорожной карте.

Отработка навыков

- Управленческие (переговорные поединки).
- Отработка на практике полученных навыков, обратная связь от тренера.

ВЕДУЩИЙ ПРАКТИКУМА

ИГОРЬ РЫЗОВ

Москва | Россия

18 лет опыт в бизнесе:
продажи и закупки

8 лет преподавания
бизнес-технологий

Многочисленный победитель и судья турниров по Управленческой борьбе

Входит в команду эффективных переговорщиков Джима Кэмп

Единственный специалист в России, прошедший полный очный курс обучения в Camp Negotiation Institute (USA).



Бизнес-тренер, консультант, эксперт по ведению переговоров.

Прошел обучение в ведущих мировых школах переговоров:

- в **Camp Negotiation Institute** (США);
- в **Karrass Negotiation Program** – Effective negotiation program;
- в **Harvard Law School** – Program on negotiation;
- имеет собственные исследования и разработанные технологии ведения переговоров.

ОПЫТ В БИЗНЕСЕ (БОЛЕЕ 18 ЛЕТ):

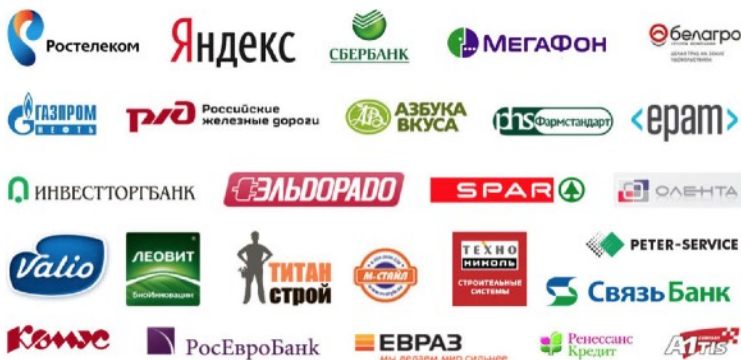
- 1997-1999 (2 года) - Генеральный директор, строительные материалы.
- 1999-2002 (3 года) - Руководитель департамента продаж, продукты питания.
- 2002-2008 (6 лет) - Генеральный директор, оптовая и розничная торговля алкогольной продукцией, международные грузоперевозки.
- 2008-2012 (4 года) - Директор по продажам.
- 2006-2008 – Вице президент НО АУРА (Ассоциация Участников Рынка Алкоголя).
- 2012-НВ - Руководитель консалтинговой компании RRConsulting.

Игорь РЫЗОВ признан одним из лучших тренеров России по версии Рейтинг Экспертов. Обучал переговорным техникам менеджерский состав таких компаний как Газпромнефть, Сбербанк, Мегафон, Ростелеком, Яндекс, РЖД, ВТБ, ВТБ 24, Yandex, ЕвразХолдинг, Coral Travel, РосЕвроБанк и другие.

Территория Развития **АЛЬВАТЕРРА**

ALVATERRA.BY | +375 29 507 07 70 | +375 44 776 07 70 | training@alvaterra.by

СРЕДИ КЛИЕНТОВ



Тренинги проходили в разных городах и странах:

Москва, Дубай, Красноярск, Казань, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Харьков, Череповец, Уфа, Липецк, Белгород, Казань, Новосибирск, Ростов-на-Дону, **Минск**

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Тренинг обращает на себя внимание количеством полезной информации, четкими, практическими техниками управления. Материал подаётся быстро, ясно и по существу. Много ссылок на профессиональные источники информации: книги, авторов тренингов, статьи. Понравилась возможность применение различных техник из своей специфики, благодаря множеству предложенных инструментов.

Виноградов Игорь, ООО "Техинвест"

Главное позитивное отличие данной программы от других - это постоянный процесс обсуждения каждой теории на конкретных примерах из опыта и жизни участников. Главный бонус для участников - решение их сложных реальных ситуаций. Вы уедете домой с готовыми решениями своих проблем.

Коврижжина Елена

Удовлетворен: большой объем нового полезного материала, хорошее структурирование материала; хочется больше практических занятий, но при имеющемся количестве времени - теория и практика в балансе; манера подачи материала - хорошо усваивается.

Лобанов Олег, Велторф

Тренинг прошел просто на одном дыхании. Результативная форма работы. Отлично подобран материал, профессионально сработала команда. Огромная благодарность за проделанную работу!

Элина Шушина, Группа компаний Беларго

Понравилось: практическая направленность, доброжелательная обстановка.

Максимально ценным были практикумы.

Дмитрий Улиткин, ООО "Добрада", Директор.

Тренинг понравился по ряду причин:

- 1. Экспрессивный и харизматичный тренер. Компетентный тренер (огромный практический опыт), дает весьма полезную и важную информацию.*
- 2. Очень много примеров из практики на каждый случай.*
- 3. Великолепный раздаточный материал: понятный, простой, без «воды». Понравилось, что проработали весь материал, а не получили «набор таблиц для устного изучения дома».*
- 4. Уделяется много внимания вопросам аудитории – т.е. ведется диалог с аудиторией.*
- 5. Практические задания: поединки, переговоры – веселейшая и полезнейшая часть тренинга. И каждый из нас, участников, влился и прошел через нее, а не просто получил сухую теорию. | Данный тренер стал для меня открытием. Обязательно буду рекомендовать.*

Шебухов Владимир, директор ООО «Чатофф»



Территория Развития **АЛЬВАТЕРРА**

ALVATERRA.BY | +375 29 507 07 70 | +375 44 776 07 70 | training@alvaterra.by