



## **Корпоративный бизнес-тренинг «ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ ТОПОВ»**

Вы ТОП-менеджер и чаще всего ваши переговоры требуют особой деликатности как внутри компании, так и во вне ее. А иногда наоборот, вам приходится вести жесткие переговоры, чтобы отстоять интересы компании от нападков недоброжелателей. Так или иначе в любой ситуации вам необходимо сохранять полный контроль над происходящим и добиваться своих целей!

### **Цель тренинга:**

Дать участникам эффективную технологию подготовки и проведения сложных переговоров.

### **Участники узнают и освоят:**

- Пошаговую практическую инструкцию подготовки к переговорам повышенной сложности.
- Навыки подготовки к переговорам, от которых, по мнению специалистов, на 90% зависит успешность переговоров
- Как сделать предложение, от которого невозможно отказаться
- Жесткие переговоры: методы ведения, защиты и нападения. Как выйти из жестких переговоров в конструктивное русло.
- Лучшие приемы ведения переговоров, перехвата управления, техники убеждения собеседника и фиксации результата

**Бизнес-тренинг разработан с использованием материалов таких известных авторов, как Джим Кэмп, Владимир Тарасов, Роберт Чалдини, Гэвин Кеннеди, Владимир Козлов, а также авторских разработок тренера.**

### **Предварительная программа тренинга:**

1. Самая эффективная технология ведения сложных переговоров
2. Индивидуальная диагностика переговорных навыков участников с помощью методики «Видеоанализ»
3. Ключ от сейфа! (куда должны метить ваши аргументы)
4. Эффект Жириновского: чем он завоевывает сердца людей.
5. Телепорт! Как вложить в голову собеседника свою мысль
6. «ВЗЯТИЕ БАНКА» - технология работы с крупными компаниями и госкорпорациями
7. Жесткие переговоры: причины возникновения, защита своих интересов, пути выхода



**Продолжительность: 16 часов ( 2 дня)**

**Количество участников: до 20 человек**

### **Экономический эффект для компании:**

Этот бизнес-тренинг окупается в кратчайшие сроки при заключении одной сделки одним человеком, ведь обычно цена ваших переговоров измеряется десятками миллионов. В дальнейшем происходит его многократная капитализация, благодаря применению полученной системе ведения переговоров и практических навыков. Но самое главное, что при применении полученных знаний результативность участников в реальной практике возрастает на 15-20%, будь то переговоры с поставщиками, деловыми партнерами, подчиненными.

По данным Forbes, работа руководителя более чем на 50% состоит из переговоров, от успешности которых напрямую зависит благосостояние компании. Порой ответственность, которая ложится на их плечи, сложно оценить. Часто цена вопроса настолько высока, что Вы не можете позволить себе «проиграть».

**А значит вариант только один — быть лучшим и выигрывать!**

### **Преимущества бизнес-тренера:**

- Действующий руководитель, собственник трех бизнесов, опыт ведения бизнеса 23 года. Является двукратным обладателем титула Чемпион России по управленческой борьбе, что дает право считать его лучшим переговорщиком России.
- Программа вашего корпоративного тренинга пишется индивидуально после изучения специфики деятельности компании и стоящих перед ней задач. В нем используются кейсы из практики компании. Благодаря этому вырабатываются новые решения и модели поведения именно для вашей деятельности
- Провел более 350 мероприятий, обучил более 7000 человек
- Главный упор в тренинге делается на практику. Участник должен не просто узнать что-то новое, а сразу научиться применять все на практике
- Каждый участник получает от тренера индивидуальную обратную связь о своих системных ошибках и зонах роста

**Для обсуждения вопросов сотрудничества вы можете**

**напрямую связаться со мной по телефону: +79193570192**

**Константин Смирнов, бизнес-тренер, эксперт в области ведения сложных переговоров**