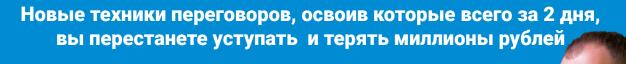
ИСКУССТВО ПОБЕЖДАТЬ В ПЕРЕГОВОРАХ



Практический тренинг "Жесткие переговоры в мягком стиле" от Константина Смирнова - два дня, после которых вы перестанете терять миллионы рублей из-за того, что сегодня не всегда можете в переговорах отстоять более выгодные для себя условия.



Обучение от практика

Тренером является предприниматель с 25-летним опытом в реальном бизнесе.



Доказанный результат

Те, кто прошел обучение, уже перестали терять деньги в жестких переговорах, что подтверждают кейсы ниже.



Гарантия качества

Если вы разочаруетесь в материале и технологии, которые даются на тренинге, то вернем деньги.



Переговоров в бизнесе - и есть жесткие. Это все те ситуации, когда на вас тем или иным образом оказывает давление другая сторона. В итоге в таких переговорах вы идете

В итоге в таких переговорах вы идете на уступки и теряете из-за этого миллионы рублей. Но сейчас можете в корне изменить ситуацию.

Кто и чему научится за эти 2 дня



Руководители и топ-менеджеры реже будут попадать в ситуации, когда вынуждены идти на серьезные уступки.



Специалисты отдела снабжения смогут получать условия от поставщиков на 3-5% лучше.



Отделы продаж смогут продавать с меньшими скидками и реже уступать в важных условиях сделки



Мягкие по натуре люди смогут добиваться максимально выгодных условий в каждой сделке.

ИСКУССТВО ПОБЕЖДАТЬ В ПЕРЕГОВОРАХ

Обучение через практику

/ICTORY



Тренер - практик с 25-летним опытом в реальном



Полученные навыки отрабатываются на практике в ролевых играх



Материал подается не через теорию, а через реальные кейсы



Материал дается "не в вакууме", а в привязке к вашей нише, продукту и услугам

Наконец, абсолютно все, кто прошел тренинг раньше, окупили его буквально после первой встречи, где использовали полученные в ходе обучения приемы!



Кстати, вот вам ценный бонус, который получаете помимо знаний:

полезные связи и знакомства. На тренинг уже зарегистрировались более 10 собственников и топ-менеджеров известных компаний, а это ценные и перспективные знакомства.

Нулевой риск 100% гарантия Верну деньги за участие в тренинге по первому требованию, если сочтете знания и навыки, которые я даю, неприменимыми. Как видите, все серьезно и честно: нет результата у вас, нет денег у меня!

Три кейса, как доказательство эффективности



Несоразмерные штрафы

Хрупкая женщина снизила размер пени и штрафов с 8 до 2 млн рублей благодаря тщательной подготовке и проработке страха перед встречей.



Новый мерседес

Сокращение средневзвешенной скидки в производственной компании с 7% до 4% дало экономический эффект в размере 3 600 000 рублей владельцу на новый мерседес.



Жесткий прессинг

Как противостоять приемам, которыми «прогибают» по ценам поставщиков федеральные компании, имеющие в своем штате профессиональных переговорщиков для этих целей.

Стоимость участия







12 000p. **16 000**p.

20 000p.

При оплате до 15 мая

При оплате до 30 мая

При оплате после 30 мая

*Тренинг пройдет 15 и 16 июня. Он занимает два полных дня - с 10:00 до 19:00.



Дорого или нет? Просто посчитайте, сколько денег сейчас у вас "отжимают" при переговорах, например, в течении года. Сумма явно получилась в сотни раз больше. Так неужели вы и дальше готовы мириться с этими потерями?

Кто тренер?

Смирнов Константин Валентинович

- Бизнес-тренер, эксперт в области сложных переговоров и продаж
- Чемпион России по управленческой борьбе 2015,16 гг.
- Практик: занимается бизнесом с 1993 года
- Автор более 30 тренингов и книги «Главные фишки переговормщика»
- Ведущий бизнес-тренер клуба переговорных технологий «Белый Орел»
- Провел более 600 тренингов по продажам и переговорам,
- Обучил более 7000 человек
- Консультант Русской школы управления (г. Санкт-Петербург)



