

Премьера онлайн-курса

«ГЛАВНЫЕ ФИШКИ ПЕРЕГОВОРЩИКА 2.0»

от Чемпиона России по управленческой борьбе

10 – 20 мая 2021 года

*«Любая достаточно развитая технология
неотличима от чуда!»
Артур Кларк*

Дорогие друзья! Предлагаем вам изучить систему ведения переговоров, которую разработал автор курса на основании богатого предпринимательского и тренерского опыта. В создании системы использованы методы и технологии ведущих мировых и российских авторов, таких как Гэвин Кенеди, Джим Кэмп, Владимир Тарасов, Владимир Козлов и др. Как выразился один из выпускников этого тренинга, это своего рода система Менделеева в переговорах. После освоения системы Константина Смирнова ваши переговоры станут на порядок результативнее. Добро пожаловать в мир лучших переговорных технологий!

Пять причин посетить тренинг:

1. Вы научитесь отстаивать свои интересы, добиваться своих целей в переговорах и заключать более выгодные сделки
2. Справитесь с волнением и будете уверенно проводить ваши деловые встречи даже с более статусными людьми
3. Узнаете, что нужно говорить, чтобы убедить собеседника принять ваши условия
4. Освоите на практике умение вести диалог в режиме "выигрыш-выигрыш", а в нужный момент "подсечь" клиента
5. Один раз и на всю жизнь вы освоите четкую систему подготовки к переговорам и их ведения



Возможно, вы скептик и не верите громким заявлениям. Верить заявлениям и не нужно. Верьте фактам.

А факты говорят о том, что многие люди уже совершили мощный рывок в продажах, пройдя тренинги Константина Смирнова. Отзывы можно [прочитать на сайте >>>](#)

Для кого предназначен курс

- управленцы любого уровня
- руководители и собственники малого и среднего бизнеса
- предприниматели
- специалисты, чья работа связана с переговорами

Какой результат ожидать

Вы получите четкую систему подготовки и ведения переговоров, разработанную автором на основе многолетнего опыта ведения бизнес-переговоров и обучения этому искусству тысяч людей. Она позволит вам увереннее вести переговоры, чаще добиваться своих целей и сократит время ведения переговоров.

Программа тренинга

1. 80% успеха — система подготовки к переговорам!

- постановка правильной цели переговоров
- методы преодоления волнения и страхов
- выбор места и времени встречи
- изучение информации о партнере
- подготовка предложения, от которого невозможно отказаться

2. Авторская технология ведения результативных переговоров

- как расположить к себе собеседника
- понятия БОЛИ и НУЖДЫ в переговорах
- выявление позиций и интересов собеседника, определение боли
- изложение своих предложений, выработка взаимовыгодных решений
- фиксация результата - мостик в будущее

3. Разработка убеждающей аргументации

- секреты убеждения Сократа
- «ключ от сейфа»: куда должны метить ваши аргументы, чтобы вскрыть сейф клиента
- как вложить свою мысль в голову собеседника
- понятия тезиса и аргумента, разработка убеждающей аргументации

4. Идеальная продажа

- секретные методы усиления аргументации
- как вложить свою мысль в голову собеседника
- искусство задавания вопросов - «кто задает вопросы, тот и добивается цели»
- завершение курса, подведение итогов, вручение дипломов

Самое главное, вы получите эффективную систему подготовки и проведения переговоров, которая проверена на практике тысяч учеников бизнес-тренера и ведущих компаний России. Как выразился один из участников — это своеобразная система Менделеева в переговорах, освоив которую вы будете вести переговоры легко, успешно и с удовольствием!

Продолжительность программы: 14 часов
Даты проведения занятий: 10, 13, 17, 20 мая
Время занятий: с 18.00 до 21.30 по московскому времени
Место проведения: площадка zoom



Практичность курса

Особенность стиля ведения тренера состоит в том, что все полученные знания в этом тренинговом курсе сразу отрабатываются в деловых играх и превращаются в навыки, которые вы сможете применять уже завтра в своей реальной практике. Имея колоссальный опыт ведения бизнеса и деловых переговоров, он профессионально

ведет вас, словно за руку, к вершинам переговорного мастерства.

Большинство участников говорят, что сильно удивлены, когда после двух-трех занятий обнаруживают, что их навыки ведения переговоров изменились как бы сами собой, а результаты пошли вверх. Это и есть главная цель курса!

Под чьим руководством вы освоите успешные переговорные техники?

Ведущий тренинга — Константин Смирнов, Чемпион России по управленческой борьбе 2015-16 гг., руководитель с 28-летним опытом ведения бизнеса, бизнес-тренер, эксперт в области сложных переговоров. Владелец трех успешных бизнесов, преподаватель Русской Школы Управления в г.Санкт-Петербург, председатель президиума Челябинского регионального отделения МОО «Федерация управленческой борьбы», спикер крупнейших Российских бизнес-конференций, автор книги «Главные фишки переговорщика»



Клиенты бизнес- тренера Константина Смирнова:

Северсталь, INVITRO, компания «Флэксайтс», МАКФА, Ивеко-Урал, Челябинэнерго, Фортум, Челиндбанк, Легион, Златмаш и многие другие ведущие компании региона и России.

Каковы результаты участников?

Прочтите отзыв Алексея, Владельца компании «Альфа-строй»

«Несколько лет назад я попал в сложную ситуацию. Мой партнер, застройщик жилого дома, обанкротился и остался должен моей компании 3,5 миллиона рублей. Несколько лет должник обещал вернуть деньги, но дальше разговоров дело не шло. Ситуация осложнялась тем, что документально этот долг не подтверждался. Казалось, мне не на что надеяться. Когда я познакомился с Константином Смирновым, я рассказал ему о своей проблеме. Я прошел его тренинг, потом еще несколько вечеров мы посвятили изучению ситуации и разработке стратегии переговоров по разработанной им технологии. Переговоры шли сложно, 3 раза пришлось корректировать стратегию действий. Но через 3 месяца я получил ключи от квартиры стоимостью 3,5 миллиона рублей. Это была настоящая победа!»

Но рекордный результат получил участник тренинга в ноябре 2017 года. Во время тренинга он готовился к переговорам с одной из Федеральных сетей по сотрудничеству на 2018 год, сумма контракта составляла около одного

миллиарда рублей. Эти переговоры завершились успешно.



А вот, что отметили для себя участники первого потока онлайн-курса по переговорам, который завершился 10 декабря 2020 года:

«Благодаря своей профессии я склонна к длительному анализу всего, что воспринимаю извне. Поэтому каждое занятие я просматривала в повторе и видела новые инсайты, которые не всегда можно было уловить в ходе образовательного процесса. Полученный опыт я стала применять уже после первого занятия, мне хотелось увидеть в действии, как это работает и какие результаты может принести. И после первых наблюдений для меня в корне поменялся подход и мнение к теме переговоров. Скажу честно, так детально я никогда их не рассматривала», -

Марианна Колесова

«Слышала, что обучение может догонять в течение месяца после, поэтому сразу после курса попробовала управленческие поединки. Сейчас замечаю моменты, которые были озвучены в деловых играх, благодаря этому поняла, что у всех зауженная картина мира, которая не дает завершать переговоры успешно», -

Елена Юрковская

Гарантия результата 100%!

Мы абсолютно уверены, что вы получите ожидаемый результат и даже больше. Обычно участники окупают участие в тренинги с первых двух-трех сделок и приходят к тренеру снова.

Мы гарантируем эффективность курса, именно поэтому мы вернем вам деньги в течение месяца после его проведения, если он не принесет вам результат.

**Вы сделаете настоящий рывок в своем искусстве
побеждать в переговорах!**

Выберите ваш вариант участия в тренинге

“СТАНДАРТ”	“БИЗНЕС”	“VIP ”
15 000 р. 12 000	21 000 р. 18 000	28 000 р. 25 000
Участие в онлайн-курсе	Участие в онлайн-курсе	Участие в онлайн-курсе
Закрытый чат участников	Закрытый чат участников	Закрытый чат участников
Сертификат выпускника	Индивидуальный коучинг (дополнительное занятие с тренером в малой группе из 5 человек с личной прокачкой каждого)	Индивидуальный коучинг (дополнительное занятие с тренером в малой группе из 5 человек с личной прокачкой каждого)
Только 10 билетов!	Книга «Главные фишки переговорщика» с автографом автора	Индивидуальная Консультация после курса (дополнительное персональное занятие с тренером по разбору кейса)
	Сертификат выпускника	
	Только 7 билетов!	Книга «Главные фишки переговорщика» с автографом автора
		Сертификат выпускника
		Только 3 билета!

Успейте участвовать по специальной цене !



По вопросам можно связаться с Ерофеевой Ольгой +79826005553

Переходите прямо сейчас на страницу регистрации <https://eagle74.timepad.ru/event/1501619/> и бронируйте места!

До встречи на курсе!