

Новый практический онлайн-курс Константина Смирнова

«Переговоры для ТОПов»

Лучшие техники и приемы ведения сложных переговоров

11 мая — 17 июня 2021 г

ТРИ ПРИЧИНЫ ПРОЙТИ КУРС ИМЕННО СЕЙЧАС:



1. Уникальная информация

Все лучшее, что наработано мной к этому моменту, объединено в новом интенсивном курсе. Многие из этих техник и приемов не попадали в короткие программы, поскольку требуют серьезного погружения при изучении.



2. Реальная отработка на практике

Каждый прием и технику вы сможете превратить в практический навык, благодаря упражнениям и деловым играм во время курса. А иначе, зачем нужны тонны новых знаний, если мы их не применяем на практике?!



3. Ваше мастерство ведения переговоров вырастет

Вы станете более убедительным и спокойным переговорщиком. Ваши действия будут более точными и результативными, ведь вы получите в руки мощный арсенал в виде авторской системы ведения переговоров ведущего курса.

Обращение от автора курса

Дорогие друзья! Должен предупредить вас о том, что это будет трудоемкий обучающий курс. Сейчас много предложений в стиле волшебных таблеток, но вы не хуже меня знаете, что это не работает. Для того, чтобы достичь высоких задач, поставленных перед курсом, нам предстоит вместе славно поработать. Этому нужно посвятить 38 дней вашей жизни, которые в силах в корне изменить вашу манеру ведения переговоров и управленческое мастерство.

И вот почему. Мы будем встречаться два раза в неделю на 4 часа, где вы будете изучать новые техники ведения переговоров и убеждения. Но для резкого рывка вперед этого мало. Между занятиями вы будете получать задания для отработки в вашей повседневной практике одной техники, повторив ее несколько раз. И только тогда она превратится в автоматическую реакцию, а вы сможете утверждать, что освоили новый навык и применять в своей ежедневной практике.

Теперь представьте себе, что произойдет, когда вы освоите сразу десяток новых и эффективных навыков! И это не набор отдельных техник и приемов, а целая система. Система эффективного ведения переговоров и влияния на людей. Вы правильно поняли, вы станете другим человеком, куда более убедительным, уверенным и спокойным. А вслед за этим изменятся и ваши результаты!

А теперь самое интересное! Вы окупите временные и финансовые вложения на обучение уже во время курса. Последние недели будут посвящены капитализации полученных навыков. Вы ведь идете на него не ради того, чтобы просто поучиться?! Вам явно нужны эти знания и умения, чтобы добиться в жизни нужных результатов. За счет интенсивной практики во время курса вы даже и не заметите, как автоматически начнете применять часть приемов и техник, добиваясь куда более высоких результатов, чем раньше!

Кстати, очень важно, что на время обучения вы попадаете в мощное окружение руководителей и собственников бизнеса. Как известно, мы растем только так.

В отличие от многих онлайн-форматов, это - живой курс, который я веду лично, с большим удовольствием общаюсь с участниками и даю вам обратную связь!

Если вас заинтересовал новый курс, то присоединяйтесь к команде сильнейших!

Для кого предназначен курс

- управленцы любого уровня
- руководители и собственники малого и среднего бизнеса

- предприниматели
- специалисты, чья работа связана с переговорами

Программа курса

Первая неделя — подготовка и техники ведения переговоров

Вторая неделя — разработка аргументации и идеальная продажа

Третья неделя — техники невербального влияния на собеседника и аудиторию

Четвертая неделя — техники расположения к себе и получения необходимой информации

Пятая неделя – принципы ведения переговоров между мужчинами и женщинами и создание идеального коммерческого предложения

Шестая неделя – технология роста и определение зоны ближайшего развития

Продолжительность программы: 48 часов

Даты проведения занятий: 11, 13, 17, 20, 24, 27, 31 мая, 3, 7, 10, 14, 17 июня

Время занятий: с 18.00 до 22.00 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!

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



Автор и ведущий тренинга Константин Смирнов – двукратный Чемпион России по управленческой борьбе, автор книги «Главные фишки переговорщика», действующий руководитель, собственник трех бизнесов, опыт ведения бизнеса 28 лет, провел более 1000 тренингов, гарантия 100% на все тренинги.

Здесь кратко о том, что вы освоите

1. 80% успеха — система подготовки к переговорам
2. Управление собеседником с помощью интонации
3. как расположить к себе собеседника
4. секреты убеждения Сократа
5. Молчание - золото! Как говорить мало и достигать многого.
6. как вложить свою мысль в голову собеседника
7. Проникающие вопросы. Как узнать все, что вам необходимо.
8. Методика анализа и самостоятельного совершенствование своих переговоров
9. Разрушение любых позиций. Иногда это нужно!
10. «На лезвии ножа». Техники влияния на окончательное решение собеседника.



Курс разработан с использованием материалов таких известных авторов, как Джим Кэмп, Владимир Тарасов, Роберт Чалдини, Гэвин Кеннеди, Владимир Козлов, Михаил Дегтярев, Александр Фридман.

А также вы получаете

- Общий чат с обсуждением полученного опыта и возникающих вопросов
- Прямая коммуникация с ведущим, чтобы своевременно получать консультацию по возникшим затруднениям
- Отработка приемов сначала в небольших группах, а потом в реальной практике
- Дополнительные индивидуальные тренировки и консультации с тренером по необходимости по специальной цене для участников курса
- Индивидуальный подход, исходя из небольшого состава группы (не более 50 человек)
- В свободные от практики дни вам будут даваться задания на расширение границ и снятие ограничений

СДЕЛАЕМ РЫВОК ВПЕРЕД ВМЕСТЕ?!

Резюмируем коротко:

1. Этот курс пройдет под девизом «Практика, практика и еще раз практика»!
2. Он объединил в себе все лучшее, что наработано автором на сегодняшний день
3. Вы узнаете авторскую систему ведения переговоров и самые эффективные техники убеждения
4. У вас будет возможность сразу отработать их на практике и довести до автоматизма
5. Мы вместе введем их в вашу повседневную практику и капитализируем

В состав группы войдет не более 50 человек.

Стартуем 11 мая 2021 года

Выберите ваш вариант участия в тренинге

“СТАНДАРТ”	“БИЗНЕС”	“VIP ”
35 000 р.	45 000 р.	57 000 р.
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 20 билетов!	Электронная книга «Главные фишки переговорщика»	Индивидуальная Консультация после курса (дополнительное персональное занятие с тренером по разбору кейса)
	Сертификат выпускника	Книга «Главные фишки переговорщика» с автографом автора
	Только 13 билетов!	Сертификат выпускника
		Только 7 билетов!

Звоните прямо сейчас: +79826005553 Ерофеева Ольга

Или сразу регистрируйтесь <https://eagle74.timepad.ru/event/1574500/>