



ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ

ПЕРЕГОВОРЫ С «МОНСТРАМИ»

Победите «монстра» на переговорах!

Ведите переговоры уверенно.

Научитесь управлять своими страхами и эмоциями.

Узнайте, как договориться с оппонентом-монстром в бизнесе и дома.

За столом переговоров и на семейном ужине.

С директором, подчиненным, коллегой или ребенком.

**Приглашаем на тренинг-практикум
Игоря Рызова**

ПЕРЕГОВОРЫ С «МОНСТРАМИ»



Вы попадали в эти ситуации?

- **На встрече с руководителем.**

Вы подготовились. Собрали аналитику и расчёты, а этот «монстр» вас даже не слушает. В ответ на любое предложение вы слышите «мне виднее». Обидно за потраченное время. Неприятно, что недооценили вас, как профессионала.

- **На переговорах с партнерами.**

«Монстры» вас психологически давят. Их много — вы один. Они демонстративно грубят и переходят на личности. Их жесты и мимика транслируют презрение. Они провоцируют на необдуманные слова и поступки. Вы еле сдерживаетесь, чтобы не хлопнуть дверью, но терпите «до последнего». Кажется, что от этих переговоров зависит вся жизнь. Разумом понимаете, что вами манипулируют, но не знаете, как реагировать на такое давление.

- **В кабинете биг-босса.**

Вы пробились на долгожданную встречу с директором компании. Развернули выгоды вашего предложения, но переговоры увязли на вопросе цены. «Монстр» требует не просто скидку, а «скидищу»! Он перехватывает инициативу, бьёт ваши аргументы. И вот вы зажаты в угол. Скидка или жизнь! Вы паникуете, вините себя в провале переговоров.

- **В спальне.**

Ваш партнер... оказывается «монстром». Семейная беседа неожиданно превращается в скандал. Он постоянно меняет мнение, юлит, напускает туман. Обвиняет во всем вас. Вы в растерянности, не понимаете, что происходит, какую тактику избрать.

- **За семейным столом.**

Родственник надел маску «монстра». Вас непринужденно обработали «нежными» шпильками и «добрыми» шутками, бьющими в самые уязвимые места. Вы в замешательстве. Вы злитесь на себя и на «монстра», но что делать? Как реагировать?

Идти на тренинг или к психотерапевту?

Если вы попадали в такие неприятные ситуации не один раз, то пытались менять ситуацию. Просили совета у друзей и подруг. Штудировали книги по переговорам. Принимали успокоительные перед важными переговорами. Но все повторялось снова и снова. Ничего не помогает! Пора к психотерапевту. Кажется, что ваша ситуация уникальная, и такие «монстры» встречаются только на вашем жизненном пути.

Не спешите с выводами. Давайте разберемся. На самом деле «монстра» два. И с каждым из них нужно уметь работать.

МОНСТР №1

Ваш страх. Его подпитывают неуверенность, недостаток опыта. Ваши недостатки формируют образ самого главного врага.

МОНСТР №2

Ваш собеседник. Он опытнее, старше. Занимает высокий пост. Обладает безграничной властью.

В чём секрет тренинга?

Секрет – в практике. Тысячи полезных советов из книг не дадут такого эффекта, как отработанный до автоматизма приём, подкреплённый уверенностью в себе.

На тренинге вас ждут:

- **Приёмы подавления собственных страхов с отработкой на практике.**

Что ценно – прорабатываются ваши реальные страхи. Те, что вы «принесёте» с собой на тренинг.

- **Разбор и противодействие манипуляциям.**

Вы научитесь отслеживать манипуляции. Выявлять и нейтрализовать. Как самые распространённые, так и изощрённые «многоходовки».

- **Минимум теории — максимум практики.**

В ходе переговоров нужно быстро думать, мгновенно реагировать, все домашние заготовки часто забываются или не подходят. Поэтому подход Игоря Рызова: практика, реальные ситуации из вашей жизни и кейсов, обратная связь.

Чему вы научитесь на тренинге «Переговоры с монстрами»:

- Как предвидеть, избегать и обращать в свою пользу ловушки в переговорах.
- Как не дать эмоциям испортить переговоры.
- Как найти общий язык с тем, кому вы не доверяете или боитесь.
- Когда НЕ вести переговоры ни в коем случае.
- Как усилить свою заведомо слабую позицию.
- Как достигать выгодных вам соглашений с упёртыми оппонентами.

Где пригодятся вам полученные знания?

В бизнесе — за столом переговоров, в офисе, на встрече с клиентами. В личной жизни — в общении с родственниками, детьми и соседями.

После тренинга вы:

- Легко и свободно чувствуете себя на переговорах с самым сложным оппонентом.
- Всегда готовы к самому неожиданному повороту переговоров.
- Умеете установить доверительные отношения даже с собеседниками, страдающими излишней подозрительностью.
- Когда необходимо – ведёте «партию», когда необходимо – проявляете гибкость.
- «Читаете» намерения оппонента и обращаете их в свою пользу.
- С достоинством выходите из бесперспективных переговоров.

Что в программе тренинга?

В теории все сильны. Но как дело доходит до стола переговоров – куда что исчезает? Вот с этим «явлением» вам предстоит бороться.



Кто такие «монстры» в переговорах

Образ их мыслей. Как они действуют и почему побеждают неподготовленных оппонентов.



Как вы демонизируете «монстров»

Делаете их сильнее за свой счёт. Почему вы отдаёте «монстрам» преимущество.



Вычисляем факторы, влияющие на переговоры.

Выбор правильной позиции, тактических приёмов.



Усиливаем свою слабую позицию

Побеждаем свой страх за 6 шагов. Разбираем преимущества оппонента, сводим их к нулю.



Что такое «тупик» и почему из него всегда есть выход

2 вида тупиковых ситуаций и 7 способов их преодолеть. Что делать, если кажется, что тупик непреодолим.

Игорь Рызов

бизнес-тренер, ведущий российский эксперт по ведению переговоров

Автор бестселлеров
«Кремлевская школа переговоров» (издается на 8 языках),
«Жесткие переговоры», «Я всегда знаю, что сказать»,
«Переговоры с монстрами»

Один из лучших бизнес-тренеров России по версии wikiexpert.su

Главный редактор журнала
«Мастер переговоров»

Обладатель премии
«Деловая книга года в России 2016» за книгу
«Кремлевская школа переговоров»

Лауреат премии «Книга года 2016» Ozon.ru в номинации
«Прорыв года» за книгу «Я всегда знаю, что сказать»

Финишер гонок IronStar, IronMan 70,3

Обладатель премии
«Деловая книга года в России 2018»
за книгу «Переговоры с Монстрами»



Образование:

Белорусский Государственный Университет (1999)

Факультет прикладной математики и информатики
Факультет экономики и бизнес-технологий

Camp Negotiation Institute (США) (2011)

Программа подготовки специалистов по переговорам.
Система Джима Кэмп

Karrass Negotiation Program (США) (2015)

Программа подготовки специалистов по переговорам
Честер Ли Каррасса, мирового лидера в обучении переговорам

Harvard Law School (США) (2016-2017)

Program on Negotiation
and Leadership Bargaining with the Devil

Опыт работы:

В коммерческой сфере в области закупок и продаж на руководящих должностях – более 19 лет
В области преподавания бизнес-технологий – 8 лет

Корпоративные клиенты:



Контакты: ☎ +7 (495) 278-08-86

✉ com_director@ryzov.ru

📘 ryzov.igor

➔ ryzov.ru

У вас есть вопросы или сомнения? Например, такие:

«Я и так умею вести переговоры, и делаю это лучше всех»

Примерно 70% посетителей тренингов начинают рассказ о своих «монстрах»

так: «Я думал, что умею вести переговоры и делаю это лучше всех, но однажды...».

Какой материальный и моральный урон наносят такие «однажды»?

Вы готовы с этим мириться?

«У меня нет жестких оппонентов, все проходит мягко и гладко»

Речь не о том, как все проходит, а о том, что вы получаете в результате переговоров.

Довольны вы своей должностью, доходом, отношением к вам членов семьи?

«Ничего нового не узнаю»

В обучении вождению ничего нового не придумали за сто лет – крути руль, жми педали – и всё. В обучении единоборствам тоже ничего нового не появилось – у всех две руки, две ноги, бей врага и не давай себя ударить. Всё просто, казалось бы, да? Зачем люди записываются на курсы вождения и в секции, что они там нового для себя узнают?

Получите комплекс приемов для работы со страхами.

Узнайте манипуляции, которыми пользуются «монстры».

Разработайте защиту.

Закрепите на практике.

На тренинге «ПЕРЕГОВОРЫ С МОНСТРАМИ»

