

ТРЕНИНГ

ЧЕРНО-БЕЛЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ О ЧЕМ УГОДНО И С КЕМ УГОДНО

Задумайтесь. Вы умеете договариваться с любым человеком. Точно?

- **Другого пола — легко, верно?**

А если это ваш начальник и у него/неё к вам предвзятое отношение?

- **Другого поколения — это же просто, да?**

А если ваш коллектив — сплошь молодые пофигисты и «старики», которые смотрят на вас свысока?

- **Другого уровня жизни — что может быть легче, согласны?**

А если ваш оппонент на деловых переговорах — «мажор», сноб или выскочка «из грязи — в князи»?

- **Другой культуры — переводчик поможет, ага?**

А если ваш жест, отказ или неправильно построенная беседа оскорбят араба, японца или турка?

Что нужно иметь с собой, чтобы всегда быть готовым выиграть переговоры. Револьвер, золото или хорошо поставленный хук слева? Все намного проще.

«Психологический мультитул» от Игоря Рызова

Семинар-тренинг «Чёрно-белые переговоры» —

комплект знаний и умений

для переговоров с кем угодно.

Только представьте такие жизненные ситуации:



Как договориться маркетологу и менеджеру по продажам?

Первому подавай долговременные стратегии, тестирование рекламных кампаний, ему надо освоить бюджет, второму важны продажи и некогда отвлекаться от зарабатывания своего процента на «второстепенные вещи».



Как начальнику склада договориться с коммерческим директором?

Первому важен учёт и порядок, удобный доступ к товарам и условия хранения, второму важно наладить сбыт, и поэтому он предъявляет завскладу противоречивые требования, которые, с его точки зрения, улучшат работу с клиентами.



Как бухгалтеру общаться с системным администратором?

Первому важно, чтобы его любимый 1С работал без сбоев, случайно удалённые документы вернулись на место. При этом сисадмина он считает бездельником. Второй тихо ненавидит всех «ламеров» и делает им мелкие пакости, которые не влияют на работу, но портят настроение.

Есть сотни случаев, где вы просто не знаете, что сказать, и молчите, как бы хуже не было.

И теряете время, деньги, самоуважение.

Хватит! Пришло время положить конец — конец своей нерешительности.

Давайте просто научимся разговаривать со всеми этими людьми? Просто представьте, насколько станет комфортнее ваша жизнь, если вы будете везде своим.

Что для этого нужно?




Записывайтесь на семинар-тренинг «Чёрно-белые переговоры», на котором вы получаете

важные для комфортной жизни активного современного человека навыки:

- **Понимаете** с первого взгляда и первых слов, к какой группе и типу относится собеседник. Подбираете слова и фразы, которые он точно поймет.
- **Быстро определяете** мотивы и цели оппонента. Готовите варианты атаки и защиты.
- **Легко ведёте переговоры** с людьми из разных социальных групп: от бомжей до аристократов. Одинаково успешно. Переговоры достигают поставленной вами цели.
- **Находите общий язык** с представителями любых национальностей, культур, религий. С подносом он перед вами стоит или с автоматом. Вы понимаете друг друга.



Какие же инструменты войдут в ваш «психологический мультитул» для переговоров после семинара?

-  **Умение выстраивать стратегию переговоров**
на основе знания типажа собеседников.
-  **Навыки ведения успешных переговоров**
на базе понимания различий и схожести психологии мужчин и женщин.
-  **Умение вести переговоры с людьми из других стран,**
с другими культурами, обычаями, религиями.
-  **Школа переговоров с разными социальными группами,**
в том числе и на их территории.
-  **Навыки ухода от конфликтов и принципиальных позиций**
на любом этапе и уровне переговорного процесса.
-  **Уверенность в себе,**
основанная на глубоком понимании как своих действий, так и действий оппонентов.

Как изменится ваша жизнь после овладения «мультитулом»?

- Дома вы найдёте взаимопонимание с близкими людьми и, возможно, сохраните брак с любимым человеком и хорошие отношения с детьми. Бонусом будут равноправные отношения с соседями.
- На работе вы сумеете поставить себя на равных, найдёте подход к начальнику и при этом не скатитесь до подхалимажа.
- На улице и в транспорте вы будете быстро и адекватно реагировать на представителей любых социальных слоёв и грамотно находить с ними общий язык, избегая ненужных конфликтов.
- В поездках вам будет проще понимать и общаться с иностранными бизнесменами, обслуживающим персоналом, случайными знакомыми и попутчиками, продавцами и представителями власти.

Все этапы обучения – от разведки до победы

Определяем принадлежность оппонента к одному из 4-х типажей. Выясняем преимущества и недостатки общения с определёнными типами людей.

- Учимся быстро определять принадлежность собеседника к определённому типу.
- Выясняем мотивы и движущую силу.
- Изучаем, как вести переговоры внутри группы.
- Договариваемся с противоположностями. Подбираем ключи к договоренностям.
- Проводим деловую игру «Определение своего стиля и принадлежность к группе».
- Изучаем практические кейсы и проводим игры.

Чем отличаются мужчины и женщины в переговорах.

- Узнаём особенности и тонкости гендерных переговоров.
- Выясняем, как услышать друг друга и быть понятым.
- Ищем точки соприкосновения.
- Отрабатываем навыки.

Чем схожи и отличаются переговоры разных социальных групп.

- Изучаем, как определить принадлежность к социальной группе.
- Выясняем, как создать свою группу.
- Исследуем ценности и потребности групп.
- Что такое «слоеный пирог переговоров». Как уходить от конфликтов и принципиальных позиций.

Что такое межкультуральные переговоры.

- Узнаём особенности подготовки к переговорам с представителями других регионов и стран.
- Выясняем, что такое культурный шок и барьеры коммуникации.
- Изучаем 4 стратегии поведения в межкультуральных переговорах.
- Смотрим, как формируется круг доверия.

Как вести успешные переговоры.

- Определяем, когда бороться и когда идти на сотрудничество.
- Разрабатываем стратегию и тактику.
- Узнаём, как повысить уверенность в себе.
- Выясняем, что такое внутренний голос: советчик или вредитель.

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 к Игорю?

Есть ли ситуации, когда «мультитул» не сработает?

После этого семинара вы закроете самые востребованные потребности современного человека, ведущего активный образ жизни, с широким кругом общения, часто едущего по стране и за границу. Как узнать всё? Я учусь переговорам много лет, и всегда есть, чему научиться новому.

Можно ли за такое короткое время усвоить такой объём информации?

Можно, это неоднократно проверено практикой. Наша работа построена на получении практических навыков, на кейсах, деловых играх.

А если я чего-то не пойму или не усвою?

Возможно, вам понадобятся индивидуальные занятия. Но постарайтесь быть активнее на семинаре. У нас с вами обязательно будет обратная связь, и скорее всего я смогу вам помочь. Главное в переговорах – не молчать!

**Получите в свои руки универсальный инструмент
общения и ведения переговоров.**

Станьте из «глухонемого» своим человеком в любом обществе.

Расширьте своё понимание человечества.

На семинаре Игоря Рызова «Чёрно-Белые переговоры».

