###### 21 ФЕВРАЛЯ 2017 | СЕМИНАР - ТРЕНИНГ | ВЕДУЩИЙ – ИГОРЬ РЫЗОВ

**ИСКУССТВО БЫТЬ ПЕРВЫМ.**

**КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ С КЕМ УГОДНО И О ЧЕМ УГОДНО**

***Место проведения:*** *ул. Карла Либкнехта, 58, БО «Дельта», конференц-зал «Южный»*

«Он меня не понимает». «Они нас не слышат». «Мы с Марса они с Венеры».

Эти и множество других фраз останавливают нас в шаге от соглашений и отбрасывают переговоры назад. Что мешает людям договариваться? Мы все одинаковые и разные, у всех разный психотип и мышление, по-разному принимают решения женщины и мужчины, юристы и бизнесмены, врачи и инженеры. Культуральные различия часто становятся непреодолимой стеной.

**Если Вы хотите научиться подбирать золотой ключик к любому собеседнику, если в ваших планах продвигать переговоры вперед и увеличивать свои доходы, вам важно научиться:**

* Различать типаж собеседника и принадлежность его к определенной группе;
* Определять потребности и мотивы;
* Вести переговоры с разными социальными группами;
* Вести переговоры с представителями других культур, стран, регионов;
* Учитывать культуральные отличия;
* Адаптировать оппонента под свои ценности и адаптироваться под ценности оппонента.

**КОМУ ПОЛЕЗЕН ТРЕНИНГ:**

* Руководителям и владельцам бизнеса;
* Менеджерам по продажам;
* Закупщикам;
* Продавцам.

**В ПРОГРАММЕ:**

**Принадлежность к одному из 4-х типажей. Преимущества и недостатки общения.**

* Как быстро определять принадлежность собеседника к определённому типу;
* Мотивы и движущая сила;
* Переговоры внутри группы;
* Переговоры с противоположностями. Ключи к договоренностям;
* Деловая игра. Определение своего стиля и принадлежность к группе;
* Практические кейсы и игры.

**Мужчины и женщины в переговорах**

* Особенности и тонкости гендерных переговоров;
* Как услышать друг друга и быть понятым;
* Точки соприкосновения;
* Отработка навыка.

**Переговоры разных социальных групп**

* Как определить принадлежность;
* Как создать свою группу;
* Ценности и потребности групп;
* Слоеный пирог переговоров. Как уходить от конфликтов и принципиальных позиций.

**Межкультуральные переговоры**

* Особенности подготовки к переговорам с представителями других регионов и стран;
* Культурный шок и барьеры коммуникации;
* 4 стратегии поведения в межкультуральных переговоров;
* Формирование круга доверия.

**Успешные переговоры**

* Борьба и сотрудничество;
* Стратегия и тактика;
* Как повысить уверенность в себе;
* Внутренний голос. Советчик или вредитель.

**Отзывы с тренингов Игоря Рызова:**

*«За последнее время – лучший пройденный тренинг!».*

**Гребёнкин Олег Вячеславович,**

**руководитель направления «межгород» ООО «Энергия+2000»**

*«Посещение данного тренинга превзошло все мои ожидания. Я получила много полезной информации, которую надеюсь буду применять в работе и жизни! Большое Вам спасибо, особенно за практические задания».*

**Новоселова Надежда Николаевна,**

**менеджер по работе с VIP-клиентами ОАО «Деловая Сеть – Иркутск»**

«Рызов – удивительный тренер! Уникальное сочетание практики и теории!».

**Шабунина Елена Николаевна, ОАО «Сибирская телефонная компания»**

*«Очень понравилось, что материал был изложен доступным языком, все просто и понятно! Много практики – это здорово! Успехов!».*

**Димова Ксения, менеджер по продажам ООО «2GIS»**

*«Отлично! Огромное спасибо Игорю за активную и интересную подачу материала».*

**Менеджер корпоративных продаж ГК «ЭлитЛайн», г. Иркутск**

*«Позитив! Практика, практика и практика. Получил то, зачем пришёл».*

**Руководитель группы продаж ООО «Альбион групп», г. Ангарск**

*«Спасибо за отличный тренинг. Приобрел для себя очень много инструментов для отстаивания своих интересов в переговорах и управления эмоциями собеседника».*

**Левандовский Дмитрий Геннадьевич,**

**заместитель начальника управления продаж ООО «Янта»**

*«Доступный язык, наглядность, теория-практика – правильная схема».*

**Рудых Ирина Сергеевна, категорийный менеджер ООО «К-маркет»**

**Автор и ведущий тренинга: Игорь Рызов**

|  |
| --- |
|  |

**Эксперт по ведению переговоров**

* Автор бестселлеров «Я всегда знаю, что сказать» и «Жесткие переговоры: как получать выгоду в любых обстоятельствах»;
* Главный редактор и владелец журнала «Мастер переговоров»;
* Единственный специалист в России, прошедший полный курс обучения в Camp Negotiation Institute (США) и Karrass Negotiation Program, Harvard Law School;
* Обучал переговорным техникам менеджерский состав компаний Газпромнефть, Сбербанк, Мегафон,  Yandex, Ростелеком, ЕвразХолдинг, Coral Travel, РосЕвроБанк и др.;
* Входит в команду эффективных переговорщиков Джима Кэмпа;
* Математик по образованию; имеет опыт коммерческой деятельности более 18 лет.