###### 22 ФЕВРАЛЯ 2017 | ТРЕНИНГ – БЕСТСЕЛЛЕР | ВЕДУЩИЙ – ИГОРЬ РЫЗОВ

**ПЕРЕГОВОРЫ НА МИЛЛИОН**

**СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА**

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

**ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ:**

* Какие факторы могут кардинально повлиять на переговорный процесс?
* Сколько стоит эффективный переговорный процесс и как рассчитать его бюджет?
* Как научиться ставить перед собой правильные цели переговоров?
* Как заключить договор на выгодных условиях?
* Что может препятствовать заключению договора?
* Каким образом проконтролировать исполнение условий договора?

**ДЛЯ КОГО:**

Для всех, кто желает научиться уверенно и спокойно реагировать на возражения, определять истинную причину сопротивления, выбирать и применять наиболее эффективную технику в конкретной ситуации, превращать борьбу в сотрудничество, эффективно влиять на решения оппонента.

**В РЕЗУЛЬТАТЕ:**

* Вы научитесь анализировать факторы, влияющие на переговорный процесс;
* Вы сможете с точностью прогнозировать результат переговоров и выбирать соответствующие инструменты для их ведения;
* Вы создадите «переговорную платформу»;
* Вы сформируете алгоритм переговоров и начнете управлять их регламентом;
* Вы узнаете, как вести переговоры в условиях постоянного давления.

**В ПРОГРАММЕ:**

* Стратегия и тактика переговорного процесса;
* Изучение соотношения интересов в рамках модели «Многогранник интересов»;
* Анализ стратегий. Красная черта, желаемая позиция, заявляемая позиция;
* Исследование стратегий соперничества и сотрудничества;
* Цели переговорного процесса;
* Прогнозирование результата переговоров. Выработка стратегии поведения в зависимости от прогноза результата;
* Конфликты в переговорах;
* Построение дорожной карты переговоров;
* Бюджет переговорного процесса. Управление бюджетом;
* Использование модели “многогранник интересов” для достижения целей;
* Установление контроля над исполнением условий договора;
* Подготовка к переговорам;
* Факторы, влияющие на процесс переговоров. Законы влияния в переговорах.

**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.