###### 21 ИЮНЯ 2019 | ТРЕНИНГ - БЕСТСЕЛЛЕР | ВЕДУЩИЙ - ИГОРЬ РЫЗОВ

**«МАСТЕР ПЕРЕГОВОРОВ**

**СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА»**

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

***«Стратегические просчеты невозможно компенсировать***

***тактическими успехами»***

***Карл Филипп Готтлиб Фон Клаузевиц***

*Эффективное управление переговорным процессом, понимание логики и психологии переговоров – основа успешного управления многими бизнес- процессами.*

*Продуманная стратегия переговорного процесса и его планирование позволяют достичь результатов в весьма сложных условиях. Умение прогнозировать позволяет управлять конфликтными ситуациями. Анализ факторов, способствующих успешному результату и предотвращение факторов, ведущих к конфликтам с использованием модели «Многогранник интересов» позволяет не только найти взаимно приемлемые решения, но и выстроить долгосрочные партнерские отношения.*

**ЦЕЛЬ:**

* Изучить механизмы эффективных переговорных технологий
* Научиться анализировать факторы, способствующие достижению результата; факторов, ведущих к конфронтации и конфликту интересов
* Научиться создавать переговорную «платформу»
* Вырабатывать взаимно приемлемые решения
* Преодолевать давление обстоятельств

**В ПРОГРАММЕ:**

**1. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА**

* В чем основные отличия стратегии от тактики
* 4 модели поведения переговорщиков
* Алгоритм стратегия + тактика

**2. ИЗУЧЕНИЕ СООТНОШЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ**

**В РАМКАХ МОДЕЛИ «МНОГОГРАННИК ИНТЕРЕСОВ»**

* Построение карты интересов
* Переход от плоскостной (жесткой) модели переговоров к объемной (эффективной)

**3. АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ**

* Красная черта
* Желаемая позиция
* Заявляемая позиция

**4. ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ СОПЕРНИЧЕСТВА И СОТРУДНИЧЕСТВА**

* Различные модели переговоров
* В каких случаях эффективно бороться, в каких сотрудничать
* Цели переговорного процесса

**5. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА ПЕРЕГОВОРОВ.**

**ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОГНОЗА РЕЗУЛЬТАТА**

* Нужно ли прогнозировать результат?
* Позиции переговорщиков и распределение сил?
* Давление в переговорах. Как узнать какое давление испытывает оппонент

**6. ПОСТРОЕНИЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ ПЕРЕГОВОРОВ**

* 5 вопросов, которые продвигают переговоры вперед
* От сценария к дорожной карте
* Анализ результатов переговоров

**В РЕЗУЛЬТАТЕ:**

1. Вы сможете анализировать факторы, влияющие на переговорный процесс.
2. Рационально использовать ресурсы, способствующие достижению целей. Прогнозировать результат и выбирать оптимальную модель ведения переговоров.
3. Формировать алгоритмы переговоров и управлять их регламентом.
4. Эффективно блокировать факторы, препятствующие заключению договора.
5. Управлять переговорным процессом.

**Автор и ведущий тренинга: Игорь Рызов (Москва)**

**Бизнес-тренер, ведущий российский эксперт по ведению переговоров**

Автор бестселлеров

**«Кремлевская школа переговоров»** *(издается на 8 языках)*

«Переговоры с монстрами»

«Жесткие переговоры», «Я всегда знаю, что сказать»

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

**Главный редактор и владелец 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**

**Прошел обучение в ведущих мировых школах переговоров:**

* в Camp Negotiation Institute (США) (2011) - Программа подготовки специалистов по переговорам Система Джима Кэмпа
* в Karrass Negotiation Program (США) (2015) - Программа подготовки специалистов по переговорам Честер Ли  Каррасса, мирового лидера в обучении переговорам
* в Harvard Law School (США) (2016-2017) - Program on Negotiation and Leadership Bargaining with the Devil
* Имеет собственные исследование и разработанные технологии ведения переговоров

**Обучал переговорным техникам менеджерский состав компаний** –Газпромнефть, Сбербанк, ВТБ, ВТБ 24, Мегафон, МТС, Yandex, Ростелеком, ЕвразХолдинг, Coral Travel, РосЕвроБанк, РЖД, Северсталь, Металоинвест и другие.

**Математик по образованию. Опыт коммерческой деятельности более 18 лет.**