

ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Вы живете именно так, как умеете вести переговоры

Игорь Рызов

Научитесь вести сложные переговоры правильно и ощутите вкус победы при следующей встрече с «хищным» оппонентом. Теперь вы не только отстаиваете свои интересы, но и умеете на этом зарабатывать.

Зачем вам этот тренинг?

Если вы руководитель – вы будете более эффективно управлять своими подчиненными, сможете отстаивать интересы свои и своей компании на самом высоком уровне.

Если специалист по продажам, закупкам, логистике, маркетингу – вы будете двигаться на два шага быстрее ваших конкурентов, ваши даже самые жесткие и несговорчивые оппоненты, будут чаще соглашаться с вами и вести переговоры конструктивно.

Если вы врач, учитель, инженер и т.д. – вы имеете возможность увеличить свои доходы, научиться убеждать своих коллег, руководителей, заказчиков.

Каждый день в мире заключается миллионы сделок. Более 70% этих сделок приносят убытки одной из сторон. Почему так происходит? Все дело в неумении отстаивать свои интересы в переговорах. В неумение справляться со сложным переговорщиком, который расставляет капканы и другие ловушки.

Хотите больше зарабатывать? Хотите заключать удачные для себя сделки? Тогда вам осталось сделать один решающий прыжок!

При прохождении тренинга «Жесткие переговоры» вы:

- ✓ Научитесь управлять уровнем напряженности за столом переговоров.
- ✓ Научитесь управлять своим эмоциональным состоянием и эмоциональным состоянием своего оппонента.
- ✓ Овладеете техниками, которые помогут достигать своих целей в переговорах с самыми «хищными» оппонентами.
- ✓ Научитесь бороться и отстаивать свои интересы и сохраните при этом отношения.

Поговорим о переговорах

Если у человека в руках молоток, то все окружающие кажутся ему гвоздями...

В настоящее время многие люди, связанные с переговорами, используют агрессивные методы воздействия на своего оппонента, провоцируют эмоциональные реакции. Методы давления, манипуляции, шантажа и угроз применяются практически за любым «столом» переговоров. Когда «хищный» переговорщик видит в своем оппоненте интеллигентного, спокойного человека, то основным методом становится агрессия.

Если с таким поведением вы не сталкивались и за столом переговоров чувствуете себя, как рыба в воде, то вам этот тренинг ни к чему.

А если сталкивались, то как управлять сложными переговорами?

После тренинга вы:

- ✓ Научитесь вести переговоры в обстановке постоянного давления: «нам ничего не надо», «чем вы лучше, чем другие», «у вас есть только 5 минут, говорите и уходите».
- ✓ Научитесь справляться с агрессивными выпадами со стороны оппонента: «вы дилетанты», «я на вас буду жаловаться», «вы не способны отвечать за свои слова».
- ✓ Сможете достигать поставленных целей в переговорах даже с очень «хищным» и подготовленным переговорщиком. Например, когда:
 - оппонент не слушает вас, перебивает, постоянно пытается обесценить;
 - собеседник точно знает, что вы нуждаетесь в нем и не можете уйти без результата;
 - ваша позиция за столом переговоров гораздо слабее, чем у оппонента;
 - оппонент занимает непреклонную позицию «Или так или никак».
- ✓ Овладеете техниками, которые позволят контролировать уровень напряженности за столом переговоров. Станете легко распознавать текущее поведение и истинные мотивы оппонента. Научитесь использовать регуляторы напряжения и 5 техник работы с манипуляторами и варварами.

Вам будет немыслимо трудно во время участия в тренинге. Ведь вас ожидают ситуации давления, агрессии и эмоционального шантажа.

Но зато после программы, вы перейдете на новый, более высокий уровень ведения переговоров. Вы научитесь достигать свои интересы, вы станете больше зарабатывать и ощутите вкус победы.

В каких ситуациях вам пригодится наука убеждать?

Каждый день мы ведем множество переговоров: дома, на работе, в транспорте, магазине и эти переговоры носят не только коммерческий характер. Поэтому, на тренинге будут рассмотрены множество ситуаций, где необходимо применять техники ведения жестких переговоров:

- ✓ коммерческие переговоры;
- ✓ стресс-интервью при приеме на работу;
- ✓ переговоры о повышении заработной платы;
- ✓ управление подчиненными;
- ✓ переговоры с чиновниками;
- ✓ бытовые переговоры;
- ✓ и много других тем, где вам не обойтись без подобных навыков.

Автор и ведущий тренинга

Игорь Рызов – эксперт по ведению переговоров

Прошел обучение в ведущих мировых школах переговоров:

- ✓ в Camp Negotiation Institute (США);
- ✓ в Karrass Negotiation Program – Effective negotiation program;
- ✓ в Harvard Law School – Program on negotiation;
- ✓ имеет собственные исследования и разработанные технологии ведения переговоров.

Признан одним из лучших экспертов в России по технике ведения переговоров
www.wikiexpert.su

Автор бестселлеров "Я всегда знаю, что сказать" и «Жесткие переговоры. Как получить выгоду в любых обстоятельствах».

Книга «Я всегда знаю, что сказать» стала победителем премии OZON.RU ONLINE AWARDS 2016 в номинации "Прорыв года"

Главный редактор и владелец журнала "Мастер переговоров".

Обучал переговорным техникам менеджерский состав компаний – Газпром нефть, Сбербанк, ВТБ, ВТБ 24, Мегафон, Yandex, Ростелеком, ЕвразХолдинг, Coral Travel, РосЕвроБанк и другие.

Математик по образованию. Опыт коммерческой деятельности более 18 лет.

Программа тренинга

День 1

Борьба за выгоду. Как отстаивать свои интересы.

- Выгода.
- Компромисс и уступка.
- От «подростка» до «лидера». 4 модели поведения во время борьбы за выгоду.
- Как подобрать «волшебный» ключик к оппоненту.
- Правила эффективных переговоров.
- 4 Регулятора напряжения за столом переговоров.
- Деловая игра (Цель - научиться достигать свои цели, сохраняя отношения. Научиться управлять уровнем жесткости в процессе переговоров).

Давление и манипуляции в переговорах

- Виды манипуляций и варварства.
- Манипуляторы и их мотивы. Варвары и их мотивы.
- Как распознать манипуляции.
- Методы противодействия манипуляциям.
- 7 техник противостояния манипулятору и варвару.
- Упражнения (отработка навыков работы с разными типами манипуляции. Отработка своих кейсов и сложных ситуаций)

Эмоции в переговорах

- Эмоции. Эмоциональный баланс.
- Позитивные и негативные эмоции. Влияние эмоций на решения.
- Удержание эмоционального баланса
- Как превратить разъяренного оппонента в лояльного.
- Как справиться со своими эмоциями.
- Как нейтрализовать эмоции оппонента.
- Техника работы с эмоциями.
- Барьеры общения. Как обойти.
- Упражнения (Переговорные поединки с тренером)

Агрессия и гнев

- Внешняя и внутренняя агрессия. Проявление.
- Провокация агрессии, как элемент давления.
- Провокаторы гнева. Агрессоры и их цели.
- Как справиться с внутренним гневом и не поддаваться на агрессивные выпады.
- Упражнения (отработка техник работы с агрессивным поведением)

Спарринг

- Поединки в мини группах отработка практических кейсов. Разбор и исправление ошибок.

У вас еще остались сомнения?

Сейчас достаточно много тренингов по «жестким» и «боевым» переговорам. В чем отличие вашего?

Ответ прост. Наш тренинг по жестким переговорам сильно отличается от всего, что есть сегодня на рынке.

Во-первых, за основу взяты сильные стороны ведущих мировых школ переговоров: Кремлевская школа, Гарвард, Джим Кэмп, Честер Ли Каррас.

Игорь Рызов прошел обучение по этим школам и добавил к ним свои собственные разработки, основанные на практическом опыте работы в Российском бизнесе.

Во-вторых, тренинг максимально насыщен практикой – 60% времени вы будете закреплять полученные знания.

Почему переговоры должны быть жесткие, неужели нельзя решить все мирно?

Известный факт, Россия страна жестких переговоров и мы начинаем обычно переговоры с «нет», «ничего не нужно». И в связи с этим важнейший навык уметь перевести жесткого оппонента из борьбы в сотрудничество. В борьбе побеждает тот, у кого больше власти, сильнее позиция, в сотрудничестве выигрывают все.

Почему переговоры Жесткие? Вы учите людей нападению и давлению?

Как раз-таки наоборот, на тренинге вы получите инструменты как разговаривать с жестким оппонентом, как вести переговоры с тем, для кого борьба на первом месте, с манипуляторами и варварами.

Иногда, мы даже не замечаем, что «жесткие переговоры» ведутся против нас. На тренинге рассматриваем не только жесткие агрессивные «наезды», но и разбираем моменты, когда «стирают» нашу личность незаметно для нас самих. А вот как распознавать такие стереотипы поведения, как защищаться от них – об этом мы будем говорить на тренинге.

Я прочитаю книгу Игоря и посмотрю записи его выступлений на YouTube

Жесткие переговоры — это определенный вид спорта, подобный самбо, который позволяет находить подход даже к самому жесткому оппоненту, который манипулирует, давит и его стратегия «все мне». А как известно стать хорошим спортсменом невозможно просто посмотреть видео или прочитать книгу. Теория должна дополняться практикой. Тренинг – это практика, практика и еще раз практика.

Хватит разговоров

Пора посмотреть на результаты участников, которые уже прошли этот тренинг

«Молодец Рызов! Переговорная мышца накачана по максимуму. Теперь точно вытяну любую ситуацию в переговорах.»

Михаил Галейченко,

владелец «КУРСКХЕЛП», IT отдел, член «Бюро спикеров И. Манна»

«Выражаем Вам благодарность за тренинги по продажам и переговорам. Наша школа рада сотрудничеству с Вами. Вы всегда даёте очень качественный контент, а, самое главное, все инструменты отработываете с участниками в процессе тренингов. Клиенты звонят нам и спрашивают: "А когда Игорь приедет?" - это приятно и важно для нашей школы.»

Ваши авторские программы дают хороший результат и в индивидуальном, и в корпоративном формате. С Ваших тренингов наши клиенты уходят на подъёме и с кучей положительных эмоций.»

«Благодарим Игоря Рызова за проведённый тренинг "Жёсткие переговоры". Это обучение было проведено очень профессионально, тренеру удалось сформировать навык ведения переговоров у участников. По итогам тренинга можем сказать, что наши сотрудники уже начали применять полученные знания на практике, что для нас является показателем эффективного обучения. Очень интересны и поучительны ролевые игры, очень понравился разбор реальных ситуаций, примеры.

Немаловажный момент, что участников привлёк демонстрируемый в тренинге опыт тренера в продажах и его сильная экспертная позиция, а также практические советы при решении кейсов, основанных на реальных бизнес-ситуациях.

Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество и благодарим Игоря!»

ООО «ВАЛИО»

«Уважаемый Игорь Романович!

Благодарим Вас за проведённый тренинг "Жёсткие переговоры". Для 7-ми работников нашего филиала, принимавших участие в тренинге, он стал ярким мероприятием, позволившим разобрать и отработать на практике правила управления "жёстким" переговорным процессом.»

Аверов Д. Л.

Директор Липецкого филиала ОАО «Ростелеком»

«Можно даже назвать захватывающим прошедший тренинг, а еще – интересный, полезный, без воды, много практических заданий! Внимание полное на протяжении всех 2-х дней. Игорь Рызов – бизнес-тренер высокого класса, мне есть с чем сравнивать, в общем, спасибо!»

Юлия Толмасова

Менеджер проекта ОАО «Спутник Реклама»

«Благодарим за прекрасно организованный "Тренинг жёстких переговоров". Все участники остались довольны и структурой тренинга, и формой подачи информации. Надеемся, что полученные навыки мы сможем применить на практике. Спасибо Игорю Рызову за креативность и нетривиальный подход к построению тренинга: было интересно от начала до конца.»

ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»