

2,3

марта, Казань

ИГОРЬ РЫЗОВ

NEW

тренинг по переговорам

ИСКУССТВО БЫТЬ ПЕРВЫМ

ПУТЬ К «ДА», «YES», «SI», «JA», «OUI» И «NAI»

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ:

- Собственники бизнеса, директора;
- Руководители/специалисты отделов продаж, закупок;
- Частные предприниматели;
- Юристы;
- Люди, желающие стать влиятельнее в бытовой сфере.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

2 дня (16 академических часов)



NETWORKING EVENT CLUB
ШКОЛА БИЗНЕСА

НА ТРЕНИНГЕ ВЫ НАУЧИТЕСЬ:

- 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.

В ПРОГРАММЕ МЕРОПРИЯТИЯ:

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 переговорах;
- Формирование круга доверия.

УСПЕШНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

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

Ведет тренинг:

Игорь Рызов

- Профессиональный управленец
- Бизнес-тренер
- Ведущий российский эксперт по ведению переговоров;



ОБРАЗОВАНИЕ

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (1999)

- Факультет прикладной математики и информатики;
- Факультет экономики и бизнес-технологий.

CAMP NEGOTIATION INSTITUTE (США, 2011)

Полный очный курс обучения у Джима Кэмп, мирового эксперта в переговорных технологиях.

KARRASS NEGOTIATION PROGRAM (2015)

Программа подготовки специалистов по переговорам Честер Ли Каррасса, мирового лидера в обучении переговорам.

HARVARD LAW SCHOOL (2016)

Program On Negotiation.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

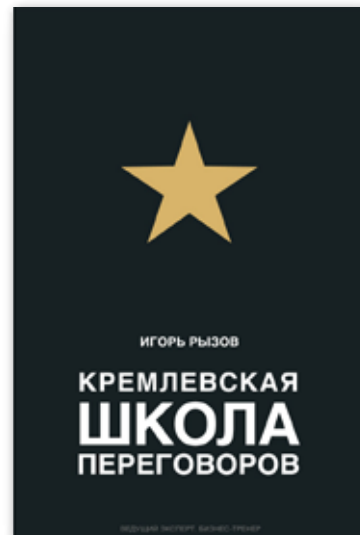
- Признан одним из лучших бизнес-тренеров России по версии wikiexpert.su;
- Главный редактор и владелец журнала «Мастер переговоров»;



Автор книги
«Жесткие переговоры:
как получить выгоду
в любых обстоятельствах»
(2014)



Автор книги
«Я всегда знаю,
что сказать»
(2015)



Автор книги
«Кремлевская школа
переговоров»
(2016) ЭКСМО



Книга «Я всегда знаю, что сказать» является Победителем премии OZON.ru ONLINE AWARDS 2016 в номинации «Прорыв года».

ОПЫТ РАБОТЫ:

- В коммерческой сфере в области закупок и продаж – более 17 лет;
- В области преподавания бизнес-технологий – более 8 лет.

КЛИЕНТЫ ИГОРЯ РЫЗОВА:

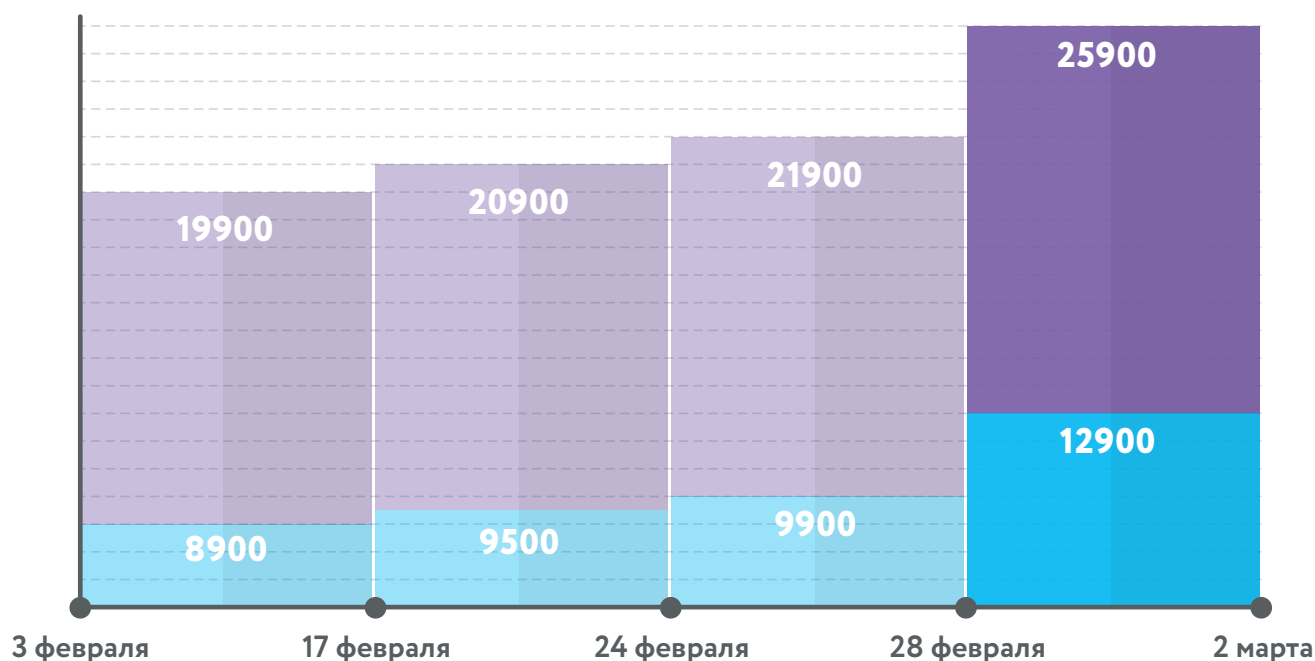


УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ТРЕНИНГЕ:

| СТАНДАРТ | БИЗНЕС (всего 40 мест) | ПРЕМИУМ (2 места) |
|---|---|---|
| Тренинг, 1-ый день (теория + деловые игры) | Тренинг, 1-ый день (теория + деловые игры) | Тренинг, 1-ый день (теория + деловые игры) |
| Раздаточный материал | Раздаточный материал | Раздаточный материал |
| Кофе-брейки | Бизнес-практикум, 2-ой день | Бизнес-практикум, 2-ой день |
| | Кофе-брейки в 1-ый и 2-ой день | Кофе-брейки в 1-ый и 2-ой день |
| | Обед в ресторане в 1-ый и 2-й день | Обед в ресторане в 1-ый и 2-й день |
| | | 1 час индивидуальной консультации от Игоря Рызова (возможность разобрать ваш кейс или подготовиться к переговорам) |
| СТОИМОСТЬ 12 900 руб. | СТОИМОСТЬ 25 900 руб. | СТОИМОСТЬ 55 000 руб. |
| ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ | ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ | ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ |

Телефон отдела продаж: +7 (843) 207 01 00

ГРАФИК РОСТА ЦЕН



АКЦИЯ «ПРИВЕДИ ДРУГА»

За 3-го и 4-го участника дарим **10%**
от стоимости их пакета

КОРПОРАТИВНОЕ УЧАСТИЕ

5 - 9
участников
—
10%
СКИДКА

10 - 15
участников
—
15%
СКИДКА

Свыше 15
участников
—
20%
СКИДКА

* Скидки действуют на цены, которые в данный момент соответствуют графику цен.

РЕКЛАМА ВАШЕГО ПРОДУКТА/УСЛУГИ НА ТРЕНИНГЕ ИГОРЯ РЫЗОВА

КТО ВАШИ КЛИЕНТЫ?

Если Ваши клиенты – организации (B2B рынок)

На тренинге Игоря Рызова мы планируем несколько десятков руководителей. Руководителей! ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ!
Воспользуйтесь этой возможностью и расскажите о своем продукте или услуге в рамках мероприятия.

Если Ваши клиенты – частные лица с доходом средним и выше среднего

Где еще можно В ЖИВУЮ рассказать о преимуществах вашего продукта или услуги настолько однородной аудитории успешных людей?

КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ МЫ ДАЕМ ВАМ:



Размещение рекламных материалов в зале, в зоне кофе-брейков, обедов



Выступление представителя с краткой презентацией в рамках мероприятия



Выступление представителя с 20-минутной презентацией в рамках мероприятия



Размещение Вашего логотипа на всех рекламных носителях, в том числе на сайте мероприятия



Проведение дегустации / лотереи / розыгрыша



Вложения рекламных материалов в пакет участника



Любые сумасшедшие и креативные идеи рассматриваем



NETWORKING EVENT CLUB
ШКОЛА БИЗНЕСА

Организатор - Школа Бизнеса "Networking Event Club"

Условия сотрудничества по вопросам рекламы обсуждаем индивидуально:

Телефон: **+7 (987) 226 22 33**

Эл. почта: **ms@clubnec.ru**

www.clubnec.ru