

ТРЕНИНГ АВТОРА КНИГИ-БЕСТСЕЛЛЕРА «МАСТЕР АРГУМЕНТА» И «МАСТЕР ЗВОНКА»
ЕВГЕНИЯ ЖИГИЛИЙ

«ТУЗ В РУКАВЕ: секреты управления любыми переговорами»

23 ноября

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ?

- Предприниматели, ТОП-менеджеры
- РОПы и НОПы
- Менеджеры отделов продаж/ продавцы
- HR, внутренние тренеры



ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА:

Освоить основные понятия и ключевые инструменты успешного ведения любых переговоров на любом уровне с любым оппонентом.

6 ПРИЧИН ПРОЙТИ ТРЕНИНГ:

1. Бизнес-тренер практик с личным опытом продаж и переговоров.
2. Информация будет простой, доступной и понятной.
3. Получите системное понимание переговоров, а не отдельные «фишки».
4. Получите конкретные инструменты ведения переговоров, а не общую информацию.
5. Сразу после семинара сможете применять в работе.
6. Будете меньше испытывать напряжение, а больше получать удовольствие!

ТРЕНИНГ БУДЕТ ПРОХОДИТЬ В НОВОМ ПРАКТИЧЕСКОМ ФОРМАТЕ:

каждый пункт программы поэтапно прорабатывался через краткую подачу теории и практическую отработку инструмента с помощью тематических кейсов. Это позволяет в режиме реального времени лучше усвоить новые знания и приобрести опыт использования новых инструментов.

АВТОР И ВЕДУЩИЙ

ЕВГЕНИЙ ЖИГИЛИЙ, МОСКВА

- бизнес-тренер, эксперт по эффективной коммуникации, продажам и переговорам.
- автор книги-бестселлера «Мастер Звонка» (изд-во МИФ, 2013), по которой созданы стандарты коммуникации с клиентами многих компаний России.
- с 2010 года провел более 1600 открытых и корпоративных тренингов и выступлений в России и странах ближнего зарубежья.
- входит в 10-ку самых востребованных тренеров по продажам и переговорам.
- член экспертного совета международной ассоциации профессионалов продаж IASP.



Часто при обсуждении темы сложных/жестких переговоров, ключевая роль отдаётся степени «агрессивности» поведения оппонента.

Проще вести общение со спокойным, открытым и уважительным переговорщиком. Но не «жесткость» оппонента определяет наше поведение, а наш отношение и реакция на его поведение.

Только мы определяем, как относимся к давлению и требованию, мы выбираем степень страха и свои реакции; мы решаем, как относиться к манипуляциям, а значит, и конечный исход общения.

Чтобы делать этот выбор и достигать соглашения легче и чаще, **важно:**

- 1. находиться в «Сильной позиции»**
- 2. владеть ключевыми навыками переговоров:** от мощной подготовки, постановки Коридора Целей, экспертного решения, и до оценки эффективности переговорного процесса и постановки следующих шагов.

Всё это мы разбираем на семинаре-тренинге **«ТУЗ В РУКАВЕ: секреты управления любыми переговорами».**

В ПРОГРАММЕ.

БЛОК 1.

АЛГОРИТМ ПОДГОТОВКИ.

Подготовка – самый важный этап переговоров уже только потому, что включает в себя почти все инструменты, необходимые для вашего успеха на переговорах.

В рамках этого блока на основе предложенного кейса вы проработаете основные этапы подготовки к переговорному процессу.

- Коридор целей.
- Поле торга.
- План-повестка переговоров.
- Ценностное предложение.
- Сбор информации об оппоненте.
- Распределение ролей.
- Степень зависимости от оппонента / рычаг силы.
- Список вопросов к оппоненту.
- Проработка возможных вопросов от оппонента.
- Проработка ключевого возражения оппонента.
- Подготовка к ключевым манипуляциям.
- Дальнейшие шаги при любом завершении переговоров.

Цель блока: изучить и проработать на практике весь процесс подготовки к переговорам, чтобы после легко готовиться к любым переговорам.

БЛОК 2.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ, СИЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ В ПЕРЕГОВОРАХ. СПОСОБЫ НАСТРОЙКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ СВОЕГО ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕГОВОРОВ.

- Эффективное отношение к переговорам, оппоненту и текущей ситуации.
- Техника Уила Смита.
- Как сохранять спокойствие даже когда вас злят, провоцируют, прессуют, «подкупают» обещаниями.

Цель блока: показать важность работы с состоянием, выбор эффективных инструментов, работающих конкретно для вас. Определение зон роста и технологии тренировок.

БЛОК 3.

ПРАКТИКУМ «ПЕРЕГОВОРЫ».

- Проведение переговоров в малых группах.
- Анализ переговорного процесса по результатам работы групп.
- Обсуждение итогов, составление списка роста и план работы над ошибками.

Цель блока: посмотреть, как работает и влияет на успех тщательная подготовка на практике, оценить свои результаты и зоны роста.

Хотите зарабатывать, не ищите **ВОЛШЕБНЫЕ РЕШЕНИЯ**, а осваивайте **ПРОВЕРЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ** продаж и получайте стабильные результаты.

23 ноября 2023 года с 10:00 до 18:00

Отель «Акфес-Сейо», пр-т 100 лет Владивостоку 103

Стоимость участия в программе	При оплате	1-2 участника	КОМАНДА: 3 - и более
	До 23 октября	19 500 рублей	17 000 рублей
После 23 октября		20 700 рублей	18 500 рублей

☎(423) 2-300-490, 2 300-445

✉ inna@kforum.ru, elena@kforum.ru, svetlana@kforum.ru

Отзывы участников тренинга по переговорам во Владивостоке 27 сентября 2018 г.

Этот семинар меняет мировоззрение! Информация, которая проста для понимания, восприятия, но при это меняет реальность! Очень качественно организовано! Восторг!

Олеся Кей Сمارт

Много новых техник и инструментов. Все организовано на высшем уровне.

Игорь Александрович. Коммерческий директор ТРАНСГАЗ, ООО

Очень содержательно и практично. Очень вкусный обед

Оксана. Управляющий Сетью Геометрия Фитнесса by World Class

Рекомендую. Расширение кругозора. Можно применять в разных ситуациях Хорошо. Отзывчивый персонал

Олег Евгеньевич. Заместитель главного инженера ФСК ЕЭС, ПАО

Однозначно рекомендую теория «нужды и изобилия». Все отлично!

Александр Николаевич. Начальник департамента активных продаж щелбня

Однозначно рекомендую семинар. Получила огромное удовольствие, почерпнула знания о принципах, технологии приговоров. Организация и сотрудники все отлично.

Алина. Начальник сектора ж/д перевозок ООО «МК Рефтранс»

Весь арсенал инструментов полезен. Алгоритм шагов и манипуляций интересны. Спасибо огромное!

Юлия Леонидовна. Начальник департамента активных продаж сухих строительных смесей ООО «Центр снабжения ДВ»

Крутые техники, повторение базы. Однозначно советую. Все просто отлично.

Алексей Вячеславович. Руководитель отдела продаж Traffic, Студия интернет-маркетинга
Безусловно рекомендую. Все отлично. По многим вопросам нашли ответы.

Алексей Алексеевич. ГосТоргСервис, ООО, Энерго Альянс ООО

Рекомендую всем, кто проводит переговоры. Четко. Структурировано, с готовыми инструментами. Все отлично.

Мария. менеджер по обучению и развитию персонала Альянс-телеком, ОктопусНет, ООО
Я, наверное, закрывая сделку, рекомендовать буду однозначно! Крутой нескучный формат. Все отлично! Книгу купил проконсультировали!

Вадим. Менеджер по продажам РЕГИОН-П, ООО

Мне очень понравилось много полезного извлек для себя и буду советовать. Молодцы!

Василий. ООО «Пик и Ко»

Интересно, динамично, полезно, рекомендую. Перерывы нужны немного больше, минут 5 плюсом.

Екатерина Александровна. Категорийный Менеджер по направлениям ООО «Реми»

Переговоры не закрываются на соглашениях, ... всегда. Все полезные инструменты собраны в одном месте. Объемно информативно. Все хорошо

Наталья Александровна. Категорийный Менеджер по направлениям ООО «Реми»

Рекомендую однозначно как для работы, так и лично, интересны блоки о нуждах, слабых и сильных позициях закрытия.

Анна. ООО «ИСК Система»

Много стало понятно. Однозначно рекомендую. К организации семинар подошли серьезно. Недочетов не заметила.

Марина Анатольевна. Генеральный директор ООО «Новикон»

Очень много полезной информации о технике методах ведения переговоров. Однозначно буду рекомендовать посетить его коллегам. Все на отлично.

Виктория. Категорийный Менеджер по направлениям ООО «Реми»

Узнал много интересных и новых деталей и переговорах при личных встречах. Семинар рекомендую. Организация мероприятия на высоком уровне.

Егор. «Сталепромышленная компания», АО

Очень рекомендую лучшая подготовка. Все было отлично.

Олеся. «Надежда, 03», ООО

Интересные психологические советы, помогающие кардинально посмотреть подход к переговорам. Рекомендую другим. По организации все было хорошо.

Александр. Менеджер по развитию «Coffee Machine»

Принципы переговоров, инструменты, позиция нужды/изобилия закрывающие вопросы, фразы и примеры.

Юлия Александровна. Категорийный Менеджер по направлениям ООО «Реми»

Как подготовиться к переговорам, алгоритм действий, технология переговоров, но до переговоров необходимо заинтересовать клиента, товаром, которого на рынке полно, а клиенты все региональные. Все на уровне, спасибо.

Ирина. Региональный менеджер Дикси-Трейдинг