СЛУЖЕБНАЯ ЗАПИСКА

Мастер переговоров. Стратегия и тактика

Игорь Рызов · Воронеж · 25 февраля 2027 года · очный тренинг
Организатор «Твоё развитие» · Площадка уточняется

Кому _____ От кого _____

Прошу согласовать участие в очном тренинге Игоря Рызова. Он предназначен для руководителей, специалистов по продажам и закупкам, которые ведут переговоры с клиентами, поставщиками и партнёрами.

Цель участия

Подготовить рабочий подход к переговорам: определить цели и интересы сторон, составить дорожную карту, отработать ответы на давление и оценить условия уступок.

Формат и спикер

Один очный день. Разбор кейсов, упражнения в парах и группах, обратная связь. Игорь Рызов - основатель Академии переговоров, автор двух книг, получивших премию PwC «Деловая книга года в России».

Розничные тарифы для согласования

Тариф	Ранняя волна	Стандарт	Финальная волна
Серебро	19 900 ₽	22 900 ₽	23 900 ₽
Золото	24 900 ₽	27 900 ₽	29 900 ₽
Платина	35 900 ₽	39 900 ₽	42 900 ₽

Корпоративные пакеты · сумма за группу

Участники	Серебро	Золото
3	65 700 ₽	80 700 ₽
5	107 000 ₽	132 000 ₽
10	209 000 ₽	259 000 ₽

Ранняя волна действует для первых 18 оплаченных розничных билетов. С 46-го оплаченного места действует финальная цена. Корпоративные пакеты оплачиваются по отдельным ценам.

Подпись _____ Дата _____

ПОЛНАЯ ПРОГРАММА

Мастер переговоров. Стратегия и тактика

Игорь Рызов · Воронеж · 25 февраля 2027 года · очный тренинг
Организатор «Твоё развитие» · Площадка уточняется

Полное погружение в тонкости выстраивания переговорного процесса

- Научитесь вести переговоры без шаблонов;
- Получите стратегии подготовки и ведения переговоров любого уровня сложности;
- Подготовитесь к ответственным переговорам на самом высоком уровне.

Кому подойдёт тренинг

Конечно, вы далеко не новичок. Опытный человек! Вы участвуете в переговорах постоянно. С партнерами, клиентами, чиновниками, коллегами. Безусловно, ваше умение договариваться признают на работе и ценят в семье.

НО!

Вы не всегда уверены в результате. Как и чем закончится очередная встреча, для вас становится понятно только в самом конце раунда. Даже после тщательной подготовки и отработки вариантов решение оппонента становилось сюрпризом — приятным или не очень. Знакомо?

НО!

Бывает, что эмоции берут верх. В самый ответственный момент. Просыпался ураган ярости или вы проваливались в пропасть неуверенности. Вы были не в силах сдержаться. Голос и глаза, жесты и интонации менялись, словно кто-то дергал вас за ниточки. Бывало?

НО!

Бросались в переговоры без стратегии — бились за сиюминутную выгоду. Попадались на крючок уступки и упускали преимущество, в сто крат большее, чем то, что получили сейчас. Случалось?

Вы — ответственный человек и понимаете, что нет предела совершенству. Вы готовы развиваться и осваивать новые уровни. Именно для вас этот тренинг.

ПОЛНАЯ ПРОГРАММА

Что вы освоите

Игорь Рызов · Воронеж · 25 февраля 2027 года · очный тренинг
Организатор «Твоё развитие» · Площадка уточняется

Приёмы и инструменты

На практических кейсах изучите техники лучших переговорных школ. Гарвардской, Кремлевской, Института Джима Кэмпа, Юридической школы Гарварда и десятков других.

Поймете, как определить факторы, способствующие переговорному процессу. Чем их усилить и как ослабить позиции оппонента.

Узнаете, как выявлять уступки. Вооружитесь приемами защиты от этих «щедрых ловушек».

Поймете, что такое стратегия, как ее формировать и придерживаться. Даже в сложных и жестких переговорах.

Сможете самостоятельно создавать переговорную «платформу».

Освоите алгоритм поиска интересов. Ведь они есть у ваших оппонентов, какими сильными их позиции ни казались бы.

Научитесь выстраивать многогранник интересов. Поймете алгоритм выявления барьеров оппонента и как преподнести выгоды вашего предложения, чтобы решение было принято без долгих раздумий.

Девять тем

- В первую очередь, изучим стратегию и тактику переговорного процесса.
- Узнаем всё о соотношениях интересов в рамках модели «Многогранник интересов».
- Проанализируем различные стратегии соперничества и сотрудничества.
- Определим цели переговорного процесса.
- Займёмся прогнозированием результатов переговоров.
- Выработаем стратегии поведения в зависимости от прогноза результата.
- Построим «дорожную карту» переговоров.
- Научимся правильно готовиться к переговорам.
- Изучим факторы, влияющие на процесс переговоров.

ПОЛНАЯ ПРОГРАММА

Результаты и практика

Игорь Рызов · Воронеж · 25 февраля 2027 года · очный тренинг
Организатор «Твоё развитие» · Площадка уточняется

После тренинга

В первую очередь вы поймёте, что вышли на новый уровень ведения сложных, многоуровневых переговоров.

После тренинга вы:

- Добьётесь нужного вам результата переговоров в непростых условиях. Например, в ситуациях эмоционального давления оппонентов. Когда собеседник выше вас рангом или даже... ростом. Когда вам угрожают, шантажируют, запугивают.
- Раскроете и обернёте себе на пользу изощрённую стратегию противника. Каким бы «показательно жестким» или «приторно вежливым» он ни был.
- Чувствуете себя на равных с мастерами переговоров, за плечами которых многолетний опыт. Особенно это пригодится в общении с «генералами», на «ковре», в тронном зале, на переговорах международного уровня.
- Выходите из бесперспективных переговоров «при своих» и сохранив хорошие отношения с оппонентами.

Как проходит тренинг

Все тренинги Игоря Рызова отличает практическая направленность каждого блока, каждого шага. «Мастер Переговоров» — не исключение. Тренинг состоит из блоков. В рамках которого разбирается одна тема. На примерах и кейсах разбирается прием, а затем отрабатывается в группах и парах. Таким образом решаются сразу несколько задач.

- Материал лучше усваивается и запоминается.
- Вы получаете практический навык — ведете переговоры с участниками тренинга — незнакомыми людьми.
- Выявляются ошибки, на которые Игорь Рызов обращает внимание и дает точные рекомендации, как их избегать в будущем.