ВОРОНЕЖ / 25 ФЕВРАЛЯ 2027

Игорь Рызов

Мастер переговоров

Стратегия и тактика

Подготовка. Интересы. Следующий ход.
Практика переговоров в парах и группах.

10:00-17:00 (МСК). Площадка уточняется.
Открыта ранняя партия: Серебро и Золото без выбора кресла.



Когда привычный сценарий не работает

01 Клиент требует скидку

Для руководителей и специалистов по продажам. Разберёте, как выяснить причину запроса и предложить обмен условиями, сохранив ценность предложения.

02 Поставщик меняет условия

Для тех, кто отвечает за закупки и договоры. Потренируетесь выяснять, какие условия действительно принципиальны, и что можно предложить взамен.

03 Встреча идёт не по плану

Для собственников и руководителей. Отработаете разговор с партнёром или командой, когда ставки растут и нужно принять решение без спешки.

Для тех, кто уже ведёт переговоры и отвечает за их результат.

Узнаёте свои переговоры?

01 Исход встречи неясен

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?

02 Эмоции берут верх

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?

03 Уступка сбивает с курса

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?

Что вы сможете после тренинга

01 Действовать под давлением

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.

02 Понять тактику оппонента

Раскроете и обернёте себе на пользу изощрённую стратегию противника. Каким бы «показательно жестким» или «приторно вежливым» он ни был.

03 Уверенно вести разговор с сильной стороной

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.

04 Вовремя выйти из переговоров

Выходите из бесперспективных переговоров «при своих» и сохранив хорошие отношения с оппонентами.

Что вы освоите

01 Техники переговорных школ

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

02 Факторы влияния

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

03 Уступки и ловушки

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

04 Стратегия переговоров

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

Интересы, платформа и барьеры

01 Переговорная платформа

Сможете самостоятельно создавать переговорную «платформу».

02 Поиск интересов

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

03 Многогранник интересов

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

От стратегии до дорожной карты

Стратегия и интересы

01 В первую очередь, изучим стратегию и тактику переговорного процесса.

02 Узнаем всё о соотношениях интересов в рамках модели «Многогранник интересов».

03 Проанализируем различные стратегии соперничества и сотрудничества.

Цели и прогноз

04 Определим цели переговорного процесса.

05 Займёмся прогнозированием результатов переговоров.

06 Выработаем стратегии поведения в зависимости от прогноза результата.

Подготовка

07 Построим «дорожную карту» переговоров.

08 Научимся правильно готовиться к переговорам.

09 Изучим факторы, влияющие на процесс переговоров.

Разобрать. Попробовать. Получить разбор.

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.

01 Разбор приёма на кейсе

Материал лучше усваивается и запоминается.

02 Отработка в парах и группах

Вы получаете практический навык — ведете переговоры с участниками тренинга — незнакомыми людьми.

03 Обратная связь от Рызова

Выявляются ошибки, на которые Игорь Рызов обращает внимание и дает точные рекомендации, как их избегать в будущем.

«Дайте скидку 10% сегодня»

Клиент угрожает подписать договор с другим поставщиком. Прежде чем уступать, нужно понять, что стоит за требованием.

01 Роли в паре

Один участник играет закупщика, другой ведёт разговор от лица поставщика.

02 Два раунда

Уточните интерес клиента. Поменяйтесь ролями и проверьте ответ с другой стороны.

03 Разбор с Рызовым

Разберите реплики и найдите момент, когда стоило предложить обмен условиями.

Игорь Рызов



Бизнес-тренер, медиатор, основатель Академии переговоров.

Работал на руководящих должностях в закупках и продажах. Ведёт очные и корпоративные тренинги по деловым переговорам.

Книги, отмеченные премией PwC

2017 «Кремлёвская школа переговоров»
2019 «Переговоры с монстрами»

Биография: ryzov.ru/about / Награды: издательство «Эксмо»

Раньше оплачиваете — ниже цена

01 / Первые 18 розничных		02 / После первых 18 розничных		03 / После продажи 45 мест	
Серебро	19 900 ₽	Серебро	22 900 ₽	Серебро	23 900 ₽
Золото	24 900 ₽	Золото	27 900 ₽	Золото	29 900 ₽
Платина	35 900 ₽	Платина	39 900 ₽	Платина	42 900 ₽

Порог 18 считает оплаченные розничные билеты. Порог 45 считает все оплаченные места, включая корпоративные. С 46-го места финальная цена имеет приоритет.

Открыта ранняя партия: 12 билетов Серебро и 6 Золото. Следующие квоты добавим после подтверждения площадки.

Выберите подходящий формат

01 Серебро

Полный тренинг · Материалы · Кофе-брейки

02 Золото

Всё из Серебра · Выделенная зона · Обед

03 Платина

Первый ряд · Встреча или обед с Игорем Рызовым. Формат встречи и число мест уточняются.

Платина пока только по заявке. Формат встречи с Игорем Рызовым и число мест уточняются.

Приезжайте командой

3 участника	5 участников	10 участников
Серебро	Серебро	Серебро
65 700 ₽	**107 000 ₽**	**209 000 ₽**
Золото	Золото	Золото
80 700 ₽	**132 000 ₽**	**259 000 ₽**

Корпоративная цена действует отдельно от розничных волн. Оплаченные места по счёту входят в общий порог 45 мест.

«Твоё развитие»

Очные бизнес-тренинги, мастер-классы и форумы в Воронеже и других городах.

25 февраля 2027 / Воронеж / 10:00-17:00 (МСК)
Площадка уточняется.

Купите Серебро или Золото по ранней цене на сайте. Платина и корпоративные пакеты - по запросу. Без выбора конкретного кресла.

ryzov-vrn.ru

info@tvoerazvitie.com / t.me/tvoerazvitie / vk.com/tvoerazvitie