

A rowing team in blue uniforms is shown from the waist down, pulling oars on a boat. The oars are black with yellow handles and are connected to a central hub. The background is a bright, overcast sky.

# TrainGoUp!

## «Переговорные поединки»

Вызов для опытных переговорщиков

Современная деловая действительность - интенсивна  
и динамична.

Переговорщик, действующий в этих условиях,  
обязан обладать арсеналом тактик поведения,  
гибкостью мышления и умением быстро находить и  
использовать новые, неординарные решения стоящих  
перед ним задач,

иными словами –

**мыслить инициативно!**

**Умение мыслить гибко, расширять свои тактики поведения -  
важная составляющая успеха менеджера и фирмы!**

## «Переговорные поединки» - это практический тренинг по убеждению и влиянию!

Для кого эта программа

### Если после переговоров Вы понимаете, что:

- можно было бы действовать иначе, а может быть и помолчать!
- Ваши личные реакции выдают неуверенность в сложные моменты переговоров
- в ситуации стресса Вы используете стандартные стили поведения, которые, как потом показывает практика, не работают
- Вам необходимо обсудить сложного клиента и получить советы коллег-экспертов в переговорах
- манипуляции другой стороны провоцировали Вас открывать свои позиции и, тем самым, Вы теряли контроль над переговорами

### Значит Вам надо:

- 🎯 посмотреть на себя со стороны
- 🎯 получить понимание своих зон роста
- 🎯 узнать, какие тактики можно еще применить в данной ситуации («best practices»)

## «Переговорные поединки» - это практический тренинг по убеждению и влиянию!

### Выгоды для участников программы

- Вы получите новый взгляд на свои ограничения и возможности как переговорщика
- сможете разработать пошаговый план персональных изменений
- сможете более эффективно достигать необходимых решений на переговорах
- приобретете большую уверенность при проведении сложных переговоров
- научитесь по-новому представлять выгоды долгосрочного сотрудничества со своей компанией
- сможете избавиться от ограничивающих мышление и продвижение убеждений и установок

### Отзывы участников:

- ✓ *«Позитивно, дружелюбно, помогает сознательно подходить к тому, что мы делаем интуитивно!»* Соловьев Д., АВТОДОМ
- ✓ *«Полезный тренинг. Заставляет задуматься прежде всего над собственной эффективностью»*, Гумерова Н., Ростелеком
- ✓ *«Целевой тренинг с большим объемом практики!»*, Стриганов И., Гранд Авто
- ✓ *«Быстрый, активный курс, способный эмоционально взбодрить и поднять продажи!»*, Яковлев А., Man Truck And Bus Rus, СТО Молния
- ✓ *«Очень насыщенный и полезный курс. Дает практические инструменты и обозначает направление для развития!»*, Петрова М., Borenius
- ✓ *«Комфортная обстановка, много практики, полезные методы»*, Днепров Е., Независимость

## «Переговорные поединки» - это практический тренинг по убеждению и влиянию

### Логика программы

**ШАГ1:** Личностное тестирование стилей поведения в стрессовой ситуации и стиля поведения в переговорах.

Результаты оценки представляют описание ключевых поведенческих индикаторов; На основе профиля формируется план обязательных упражнений, в которых должен принять участие человек.

Продолжительность тестирования 40 минут.

**ШАГ2:** Мероприятие "Переговорческие поединки"

Продолжительность - 2 дня, с 09-00 до 19-00

**ШАГ3:** Обратная связь от тренера, основанная на результатах оценки и наблюдениях ассессоров за переговорческими стратегиями и тактиками участников, проявленных во время мероприятия

Продолжительность: 40 минутная скайп-сессия

Формат: устная форма

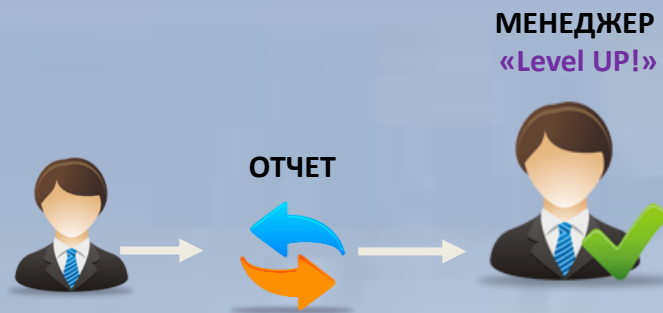
**ШАГ4:** Формирование Индивидуального Плана Развития (ИПР) на основе результатов онлайн тестирования и наблюдений ассессоров

Продолжительность написания ИПР: 1 день

Формат: письменная форма



## ШАГ1 – тестирование



Отчет дает ответ на следующие вопросы:

- Какие личностные характеристики описывают Вас как переговорщика?
- В чем Ваши сильные стороны и ограничения?
- Какие компетенции представлены у вас как переговорщика больше?
- Что НУЖНО развивать?
- На чем сделать акцент в развитии?
- Удовлетворяет ли уровень компетенций требованиям организации?

Результат прохождения оценки для участника:

- Вам будут предложены задания на тренинге, нацеленные на ваши «зоны развития»
- Вы получите отчет, который вы обсудите с консультантом проекта **TrainGoUp!** и вам будет предложено обратить внимание на определенные детали своего поведения на этом тренинге

## ШАГ2: Мероприятие "Переговорные поединки"

**Формат проведения мероприятия**

**«Переговорные поединки»** – бизнес-кейсы и деловая игра «ОСТРОВА».

**Почему бизнес-кейс и деловые игры?**

**«Ты можешь лучше познать характер человека в течение часа игры, чем в течение целого года беседы»** (Платон)

**Продолжительность**

2 дня, с 09-00 до 19-00



## «Переговорные поединки» - это практический тренинг по убеждению и влиянию

### Содержание мероприятия «Переговорные поединки», день 1

09-00 – 13-00

#### Бизнес кейс «Переговоры с потенциальным клиентом»:

- Психологические особенности восприятия информации человеком
- Внутренние установки переговорщика, содействующие успеху в переговорах
- Как мы проявляем интерес к клиенту и когда это необходимо
- Как я побуждаю клиента больше говорить о себе и своих потребностях
- Как мы реагируем на провокации и негативные реакции клиента
- Диагностика индивидуальной реакции на стресс
- Как я выстраиваю личные отношения с клиентом
- Как я веду себя в ситуации неопределенности – сигналы неуверенности, которые мы показываем клиенту на переговорах

13-00 – 14-00

ОБЕД



## «Переговорные поединки» - это практический тренинг по убеждению и влиянию

### Содержание мероприятия «Переговорные поединки», день 1

14-00 – 19-00

Деловые игры для проработки тем:

- Заключение сделки: отслеживание сигналов покупки, преодоление нерешительности, как и когда использовать сильное давление на партнера
- Выяснение и анализ факторов, влияющих на сотрудничество: от высказанных ощущений в процессе работы до определения цели сотрудничества
- Как определить скрытые запросы и перевести их в преимущества
- 13 тактик поведения в переговорах: «А что если,..», «Выгоды в будущем», «Ключевой пункт», «Новые игроки», «Обзор ситуации», «Окончательное предложение», «Пределы полномочий», «Предварительные переговоры», «Предупреждения о последствиях и ограничениях», «Процесс и суть», «Распоряжения», «Союзники», «Прессинг по времени».

## **«Переговорные поединки» - это практический тренинг по убеждению и влиянию**

### **Содержание мероприятия «Переговорные поединки», день 2**

**09-00 – 13-00** Деловая игра «ОСТРОВА»:

Участники применяют на практике 13 ТАКТИК ведения переговоров, используют полученные знания в процессе игры

6 раундов переговоров в ходе игры (раунд по 90 минут)

**13-00 – 14-00** Обед

**14-00 – 19-00** Обратная связь от игроков друг другу, от тренера каждому из игроков  
Подведение итогов игры

## ШАГ3: Обратная связь от тренера

**Для подготовки обратной связи** тренер и 3 ассессора сводят оценки по тестированию и наблюдения ассессоров за переговорческими стратегиями и тактиками участников, проявленных во время мероприятия

**Результат обратной связи** – обновленное понимание себя, своих сильных сторон, областей развития

**Продолжительность:** 40 минутная скайп-сессия

## ШАГ 4: Формирование Индивидуального Плана Развития (ИПР)

ИПР будет составлен на основе результатов онлайн тестирования и наблюдений ассессоров за участником во время мероприятия.

### ПРИМЕР ИПР по развитию компетенции «Обучение на опыте других»:

- *Совет от тренера и наблюдателей: Когда вы начинаете выдвигать новые требования и получаете отказ, вы не меняете стратегию поведения, а продолжаете давить. На примере переговоров с N. Вы получили конфликтную ситуацию. В следующий раз используйте тактику «А что, если..»*
- *Обсудите с руководителями / коллегами, которые могут служить примером в области саморазвития:*
  - Какие конкретные действия они предпринимают для собственного развития?
  - Что им помогает находить время на развитие и поиск новых идей и подходов?
  - Что их мотивирует продолжать развиваться, не смотря на высокую рабочую нагрузку?
- *На основании 2-3 бесед — определите для себя 3-5 полезных советов, которые подходят именно Вам. Примените их не менее трех раз, чтобы проверить их практичность.*
- *Регулярно читайте литературу, посвященную вопросам саморазвития. Примеры литературы:*
  - Малькольм Гладуэлл, Гении и Аутсайдеры, Издательство: Юнайтед Пресс, 2009г.
  - М. Бакингом, «Заставьте свои сильные стороны работать: Шесть этапов пути к выдающимся результатам», Издательство: Альпина, 2008г.
  - Стивен Р. Кови, «Восьмой навык», Издательство: Альпина, 2008г.
- *Анализируйте Вашу работу. Оцените, насколько Ваши действия соответствуют следующим критериям:*
  - Вы точно определяете свои сильные стороны и зоны развития, самостоятельно, без напоминаний занимаетесь саморазвитием,
  - Вы учитесь на своих и чужих ошибках, конструктивно воспринимаете и используете в работе обратную связь,
  - Вы постоянно ищете новые идеи в своей профессиональной области. Вы быстро начинаете применять новые идеи, знания и навыки на практике.

# ИНВЕСТИЦИИ

## Предложение для компании:

Сумма инвестиций в развитие команды рассчитывается исходя из суммы 10 000 рублей за одного участника в группе до 16 человек, что включает в себя:

- подготовку к проведению сессии, в т.ч. проведение интервью и сбор необходимой информации
- тестирование
- проведение деловых игр и бизнес-кейсов
- обратную связь от тренера и наблюдателей
- составление ИПР для каждого из участников
- нацеливание участников на применение в своей работе новых знаний и навыков

## **Форма оплаты:**

- 50% - предоплата, 50% - оплата после подписания акта сдачи работ
- При 100% предоплате за 2 недели предоставляется скидка в размере 10%

Сумма НДС не облагается в силу применения УСНО.





**БУДЬ ПЕРВЫМ!**

**Продолжим сотрудничество.  
Обсудим детали!**

mobile: +7911-135 8824  
Email: abc@TrainGoUp.ru  
www.TrainGoUp.ru