

**Мастер-класс для первых лиц  
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»  
Уфа, Театр «НУР», 29 февраля 2012г  
Владимир Козлов**



**ЧЕГО ОЖИДАТЬ ОТ МАСТЕР-КЛАССА?**

- максимальную концентрацию информации
- практическую демонстрацию навыков ведения переговоров
- интерактивности, разбор конкретных ситуаций участников
- деловую игру-исследование, видеопрактикумы, тренинг-практикумы
- отработку конкретных техник управления переговорами

**АВТОР И ВЕДУЩИЙ ВЛАДИМИР КОЗЛОВ:**

- Практикующий консультант в сфере управления сложными деловыми коммуникациями (переговорами). Постоянная практика как эксперта курирования реальных переговоров в сложных сценариях.
- Автор серии книг «Управление сложными переговорами»: «Жесткие переговоры. Победить нельзя Проиграть», «Убеждение. «Минные поля» переговоров», «Конфликт. Участвовать или создавать».

**ПРОГРАММА:**

<b>Мифы и реальности жестких переговоров</b>	Выделить переговоры из других форм управляемых коммуникаций, разобрать ловушки «ложных сложных переговоров», рассмотреть не переговорные техники влияния: <b>сценарии и управляемые коммуникации.</b>
<b>Тактики перехвата управления в переговорах</b>	Как суметь правильно перехватить управление в переговорном раунде так, чтобы <b>продвинуться к цели и избежать не нужной войны?</b>
<b>Интуитивный переговорный стиль: способы его развития</b>	<b>Вы познакомитесь:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• с принципами усиления личного влияния в переговорах</li> <li>• универсальными правилами управляемых переговоров</li> <li>• правилами убеждающего общения</li> <li>• «минными полями» переговоров</li> </ul>
<b>Противодействие неконструктивному поведению партнера по переговорам</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Что делать, если любимый метод коммуникации твоего оппонента по переговорам — психологический прессинг?</li> <li>• Как правильно противостоять уловкам манипулятивных переговоров?</li> <li>• Правила эффективной аргументации, убеждение при сопротивлении</li> <li>• Приемы работы с агрессией</li> </ul>
<b>Специальные приемы деловой коммуникации</b>	<b>Особый мир переговорных техник, с которыми лучше не сталкиваться:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• слом психологической позиции</li> <li>• техника создания агента влияния</li> <li>• оперативная диагностика партнера по переговорам</li> </ul> Особенности переговоров с VIP-партнером. <b>Всегда ли нужны переговоры:</b> другие сценарии влияния.

**В РЕЗУЛЬТАТЕ:**

- На практических примерах из российской практики и реальных переговорных ситуаций изучите общие закономерности протекания переговоров
- Познакомитесь со специальными техниками переговоров, в том числе, применяемыми специалистами особых сфер профессиональной деятельности
- Изучите основные стратегии перехвата управления в сложных переговорных ситуациях
- Отработаете навыки, позволяющие контролировать протекание переговоров

**ПРИ РЕГИСТРАЦИИ И ОПЛАТЕ:**

	<b>Участие 1-го чел</b>	<b>Участие 3-х чел</b>	<b>Участие 5-ти чел</b>
До 10 февраля	10 000	22 500	30 000
После 10 февраля	15 000	30 000	37 500

**ЗАЯВКИ ПРИНИМАЮТСЯ: +7 (347) 257-66-76 или на e-mail: [idsm@idsm-ural.ru](mailto:idsm@idsm-ural.ru)**

**ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ:**

*«...Очень практичный, полезный и веселый тренинг. Систематизировал знания, увидел опыт других людей, получил огромное поле возможностей (достижимых) для самосовершенствования. Конкретность, практичность и профессионализм тренера. Тренинг построен очень системно и логично...»*

**Дурдо Андрей**  
**Райффайзенбанк Украина.**

*«... Хороший тренинг с неординарным подходом к ведению переговоров. Понравилась работа тренера (профессионализм) и организация тренинга. Удивил высокий уровень всех участников...»*

**Левченко Александр**  
**Euro Foods GB**

*«... Отличные практические навыки для переговорщика. Получил новые полезные навыки. «Море» практики...»*

**Довженко Николай**  
**Инком**

*«...Очень информативный тренинг, дающий множество применимых инструментов для работы, много реальных примеров и сценариев. Получен инструментарий для самосовершенствования, четко намечены направления для саморазвития. Тренинг очень интенсивный, динамичный, очень интересный тренер — явно практикант, а не просто теоретик, высокая степень вовлеченность каждого участника...»*

**Слободян Ольга**  
**Group SEB**

*«...Тренинг очень динамичный и очень практичный + провокативный. Получил множество конкретных практических кейсов. На тренинге переоценил всяческие межличностные отношения...»*

**Семенов Александр**  
**Ivax**

*«...Очень насыщенный информативный, с максимальным количеством практических рекомендаций. На тренинге получена достаточная база навыков для успешного ведения переговоров. Получила много практических рекомендаций. Получила возможность поучаствовать практично. Получила «взгляд со стороны» на стиль своего ведения переговоров...»*

**Кукурудза Инна**  
**ЗАО «УМЗ»**

*«...Понравилось! Было интересно, эмоционально, наглядно...»*

**Стежка Людмила**  
**ЗАО «Европлант»**