



# ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФОРУМ ПРОДАЖ — 2017

**«ЧЕМПИОН ПЕРЕГОВОРОВ. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА»**

**ТРЕНИНГ-СЕМИНАР АЛЕКСАНДРА ЗАСЛАВСКОГО (г.Москва)  
19-20 октября 2017 с 10.00-18.00**

## **ОПИСАНИЕ СИТУАЦИИ**

В период развивающегося экономического кризиса становится актуальным вопрос развития навыков ведения переговоров и осуществления продаж у клиентских специалистов и руководителей компаний, т.к. от этой активности зависит расширение клиентской базы, повышение уровня продаж, улучшение партнерских отношений.

При этом, часто уровень развития коммуникативных навыков у «продажников» неоднороден и несистемен.

Необходимость мощного усиления компетенций переговорщиков стала причиной появления этой новой программы.

- **Результат обучения:** повышение личной убедительности, учет стереотипов и эмоциональных проявлений партнеров, появляющихся в период экономического кризиса, обучение навыкам вызывать к себе доверие и эффективно влиять на оппонентов.
- **Применяемые методы:** ролевые игры Д.Киппера, реальные переговоры по телефону, видеоразбор ситуаций, актерские техники подготовки, применение специальных программирующих фраз-скриптов.

**Для кого:** собственников, ТОП-менеджеров, руководителей компаний, служб и подразделений, клиентских менеджеров.

## **ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

Самодиагностика компетенций переговорщика, ТРИЗ - технология, работа с кейсами переговоров, ролевые игры, аудиозапись телефонного общения, видеоразбор действий.

### **МОДУЛЬ ПЕРВОГО ДНЯ «УЧЕТ РЫНОЧНЫХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ПОБЕДЫ В ПЕРЕГОВОРАХ»**

1. «КОМПАС» - особенности переговорного процесса в период экономического кризиса (негатив, защитные формы поведения клиентов, сверхрациональность и др.).
2. Новые цели и задачи переговоров, возникающие вследствие меняющейся ситуации.
3. «УДАР ПО БОЛЬНОМУ» - учет ситуации на рынке и имеющихся стереотипов поведения оппонента при подготовке к переговорам.
4. «Читать оппонента, как книгу» - способы вживания во внутренний мир оппонента.
5. «ЗЕРКАЛО» - оценка сформировавшегося стиля ведения переговоров у участников тренинга (тест А.Заславского)..
6. Слагаемые имиджа, уверенного и «жесткого» переговорщика.
7. Освоение необходимых фраз и грамматических конструкций, необходимых для успешных переговоров и ведения торга.
8. Поведенческий практикум «УМЕНИЕ ПРОХОДИТЬ СКВОЗЬ СТЕНЫ»: приемы внутреннего самонастроя и вхождения в ресурсное состояние уверенности.
9. Экспресс – оценка настроения и реакций собеседника, считывание «тонких» сигналов, составление его психологического портрета.
10. «БОРЬБА ЗА ЗАХВАТ» и занятие доминирующей позиции в начале переговоров.
11. Устранение мешающих стереотипов, ложных представлений и внутренних ограничений.
12. Видеопрактикум (актерский тренинг Ликлейтер) для получения «обратной связи» о степени своей убедительности – техника «УДАР»

### **МОДУЛЬ ВТОРОГО ДНЯ «РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРЕГОВОРЩИКА»**

1. Характерные ошибки переговорщика.

2. Создание атмосферы доверия и личной заинтересованности. Изучение приемов сексуального невербального воздействия в переговорах.
3. Отработка перехвата инициативы у оппонента.
4. Защита от «продавливания» в жестких переговорах, и численного превосходства оппонентов. Противостояние грубости и давлению.
5. Примеры и кейсы успешного проведения переговоров, актуальных в период экономического кризиса.
6. Тренинг эффективного поведения в характерных ситуациях кризиса (снижение арендной платы, нахождение взаимной выгоды, получение дополнительных уступок, пересмотр условий, увольнение сотрудника, информирование о снижении заработной платы, вселение уверенности в своих силах, согласование мнений экспертов и др.).
7. Поведенческая «цепкость» и развитие умения сводить к минимуму возможные уступки.
8. Эффективные действия переговорщика в условиях ограниченного ресурса и форс-мажорных сбоев (времени, пространства, соотношения сил, отвлечений, отказа техники, недостатка информации и др.).
9. «Показ выгод» и построение перспективного плана сотрудничества.
10. Практикум «ВЫЯВЛЕНИЕ НЕИСКРЕННОСТИ И ЛЖИ» (методика А.Заславского).
11. Деловая игра Френка Джеффриза «Конкурентное мышление».
12. Саморефлексия и получение каждым участниками персональных заданий для усиления навыков переговорщика в будущем.

## О ТРЕНЕРЕ



**Бизнес-тренер:** А.М. Заславский обучался методикам тренингов и коучинга у звезд мирового класса - Мерилин Аткинсон, Карен Рихтер, Дэвида Киппера, Майкла Холла, Френка Джеффриза, стажировался в США и Японии. С 1999 г. специализируется в сфере оказания тренинговых и консультационных услуг (модерация мозговых штурмов, повышение качества управленческих процедур, формирование компетенций руководителя, анализ функционала компании и сокращение непроизводительных усилий, деловые коммуникации, коучинг переговоров и др.). Автор методик «АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ», «СУФЛЕР», «Эффективные фразы руководителя», «Крючки неформальности в переговорах» и др. Решая задачу заказчика работает на "стыках" различных

методик (ТРИЗ, ролевые игры и психодрама, "мозговой штурм", НЛП и др.). За время работы провел более тысячи тренинговых программ в самых разных направлениях бизнеса.

Реализованные проекты:

**2016** ГУП "Столичные аптеки" комплекс "Повышение эффективности работы аптечной сети" (внедрение инноваций в течение 8 месяцев).

**2015-2016** ГУП "Фармация" г.Архангельск (тренинг "Удаленное управление", стратегическая сессия "Создание противоаварийных сценариев работы и внедрение изменений").

**2013-2016** Государственная Дума РФ (коуч - подготовка депутатов к переговорам и публичным выступлениям).

**2004 -2016** Фармацевтическая компания НПК "Катрен" (г.Москва и регионы, подготовка управленцев склада образовательные программы лояльности для аптечных сетей).

**2014** "Национальная Служба Взыскания" г. Москва (развитие управленческих компетенций территориальных руководителей)

**2014** Золотодобывающий рудник им. А.Матросова (повышение управленческой компетентности руководителей).

**2007-2014** Банк АТБ (налаживание взаимодействия между членами Правления, принятие решения в ситуации неопределенности, постановка системы профессионального подбора кадров, тренинги управленческой и коммуникативной направленности).

**2013** ОАО "Транснефть" г. Москва (программа - комплекс для руководителей служб департамента организации и проведения торгов "Укрепление лояльности персонала, как нематериального актива компании").

**2013** Австралия, Гонконг 18- дневный тренинг - путешествие для руководителей аптечных сетей.

**2013** Одесса (тренинг клиентоориентированности медицинских работников).

**2007-2011** Банк «ВТБ-24» ( коучинг руководителей, тренинги управляющих директоров - Москва, Ярославль, Воронеж, Волгоград, Нижний Новгород)

**2002-2011** Фармацевтическая компания ПАО "Протек"(технологии креатива, командообразование, тренинги продаж).

**1999-2010** Банк «ВТБ» (командообразование, коучинг руководителей, отработка стандартов обслуживания).

**2004-2010** Банк "Восточный экспресс"(г. Москва и регионы, тренинги командообразования, управления, продаж).

**2008** транспортно - логистическая компания "TNT - экспресс" (коуч - сопровождение руководителей).

**2006-2008** ООО «Видео Интернэшнл Фарпост» (постановка технологии продаж рекламных услуг).

**2004-2008** ОАО "Мегафон" - сеть инновационных мозговых штурмов по системе К.Рихтер с руководителями в восьми регионах РФ -"Будущее

начинается сегодня".

**2003-2008** ОАО "Ростелеком" ( отработка коммуникаций и взаимодействия, дистанционное обучение навыкам ведения переговоров).

**2003** "Русский бизнес - клуб в Токио" (культурная и поведенческая адаптация

## **СТОИМОСТЬ**

**При оплате в июле 18 500 рублей**

**При оплате в августе 20500 рублей**

# **22 500 рублей**

## **Регистрация на тренинг онлайн**

<https://goo.gl/forms/bm7vK2eP1QQkRLBm2>

### **В стоимость семинара входит**

Авторский раздаточный материал. Кофе-брейки и обеды.

Всем участникам тренинга выдается сертификат.

### **Время проведения семинара**

Семинар -тренинг проходит с 10 до 18 часов. В течение дня два перерыва на кофе-брейки по 15 минут в 12.00 и в 16.30 и перерыв на обед с 14.00 до 15.00. Стоимость кофе-брейков и обеда включена в стоимость семинара

**Для более подробной информации звоните**

**8 (423) 279-01-44**

**Руководитель проекта Ирина Богач 2-58-08-59**

19 – 20 октября 2017

# uspehka

sales-forum.uspeh-vl.ru

(423) 2-790-144