ТРЕНИНГ переговорных навыков⏵ **«Перезагрузка – современные технологии профессионалов»**

**В программе:**

**1.Почему Вы не всегда довольны результатами переговоров?**

* Мифы и сказки про «Выигрыш – Выигрыш». Семь типичных трюков переговорщика.
* Ключевые принципы переговоров нового поколения. Что такое – Успешные переговоры сегодня.
* Управление эмоциями и управление содержанием. Два сапога- пара, две области необходимых компетенций.

**2.Структура переговорного процесса: от грамотной подготовки до фиксации договоренностей**

* Самая главная ошибка переговорщиков предыдущего поколения. Или что мешает на практике реализовать сценарий и результаты подготовки.
* Режессирование переговоров- решение эмоциональных задач и прояснение позиций и интересов как ключ к достижению соглашения.
* Последняя точка. Как зафиксировать договоренности, чтобы обеспечить их соблюдение?

**3. Как программировать успешные переговоры**

* Определение и диагностика целей: что мне надо я знаю, а чего хотят они?
* Секретные приемы получения дополнительных преимуществ. Усиление свое позиции – переговоры как борьба альтернатив.
* Цели и тактика переговоров. Проверенный способ добиться баланса гибкости и твердости.

****

**Длительность:**

2 дня по 8 часов

**Тренинг предназначен:**

для собственников бизнеса, коммерческих директоров, руководителей отделов, менеджеров по продажам и закупкам

Рынок быстро меняется и новая реальность диктует новые правила игры. Сейчас за столом переговоров может решаться не только вопрос о сумме сделки, но и вопросы выживаемости компании. Ставки растут! Но, с другой стороны, времена перемен открывают и новые возможности. В такой ситуации Вы можете много проиграть или много выиграть. Как говорится, кто смел, тот и на коня сел. Вот только слово "смел" стоит заменить на "профессионален". Профессионализм переговорщика может принести вам большие деньги! Конечно, не обойдется и без проигравших. Но на войне как на войне. Только бизнес, ничего личного.

#### Цель тренинга:

Отработка навыков профессиональных переговорщиков, оснащенных самыми передовыми технологиями.

**4. Эмоциональный интеллект в управлении переговорами.**

* Как включают ваши эмоции и как этому противостоять.
* «Я управляю ситуацией, а не она мной!». Три способа управлять собой: воображение, тело, восприятие ситуации.
* Как сломать чужой сценарий и навязать свой?
* Добро пожаловать на эмоциональные качели! Добрый и злой полицейский в коммерческих переговорах.

**5. «Интересное» взаимодействие. Золотой ключик от переговорного театра.**

* Где искать почву для договоренностей. Или почему вам будут готовы отдать все.
* Ищем болевые точки оппонента. Как увидеть скрытое? Спросить или пощупать?
* Матрица управления переговорами: создание и управление вариантами для достижения соглашения.
* Блеф: использовать нельзя забыть. Где поставить запятую?
* Мы достигли дна? Недожать и пережать: потери неизбежны. Как понять, что мы получили максимум и не превратить переговоры в войну на уничтожение?

**6. «Потому, что мы - ВМЕСТЕ!!!»**

* Один на один или стенка на стенку: ключевые преимущества и недостатки.
* Когда команда слабее одиночки?
* Четыре необходимые роли в команде переговорщиков. Добиваемся слаженной игры.

***Распределение времени в структуре практического семинара (формула эффективности):***

* 10% теоретический материал
* 60% упражнения, кейс-стадии, разбор упражнений, личной эффективности, видеоанализ практических кейсов
* 30% работа участников: мозговые штурмы, обсуждения, разбор конкретных примеров, консультации по вопросам слушателей на тему тренинга

**Подробности:**

В Караганде «открытый» тренинг состоится по завершению набора группы.

В Караганде семинар состоится
**15-16 ноября 2019 г.**,с 10.00 до 18.00

**Стоимость участия**:

**Раннее бронирование:**

 до 06 ноября - **98 300 тг.**

с 07 – 11 ноября **-117 000 тг.**

В стоимость обучения входит: раздаточный материал, кофе-брейки, обеды, сертификат.

**Зарегистрироваться можно, заполнив бланк заявки и позвонив по телефонам:**

8 (7212) 50-40-45, 41-86-48

**E-mail:** 504045@hr-profi.kz

 profi06@inbox.ru

**Сайт:** [www.hr-profi.kz](http://www.hr-profi.kz)

Имеет опыт разработки и реализации проектов управления продажами в компаниях Rothmans Ltd., British American Tobacco, Nestle, а также в ряде крупных российских производственных и дистрибьюторских компаний. Опыт работы на руководящих должностях, опыт работы в отделе продаж,  опыт поиска клиентов и результативных переговоров.

***Темы тренингов:***

«Искусство профессиональных продаж», «Техники продажи дорогого товара», «Успешная работа с возражениями», «Эффективные коммуникации в команде», «Управление оптовыми продажами», «Переговоры о цене», «Жесткие переговоры», «Возврат дебиторской задолженности», «Управление отделом продаж» и др.

**В числе корпоративных клиентов такие компании как:** Корпоративный Университет РАО «ЕЭС России», РАО ЕЭС МРСК «Урал-Волга», Компания «Истлайн», «Драйв» (официальный дилер ТНК), «ЦентрТелеком», ГК Сосьете Женераль Русфинанс Банк, ЗАО «ФИНКА»(FINKA), ОАО «Мегафон», Rewe Group Billa, ООО «АВВ Индустрии и Стройтехника», ООО «НефтегазКомплект», Новолипецкий Металлургический Комбинат, ЗАО «Северсталь», Expo Global Group, «Акзо Нобель Декор», «Главпродукт», Nu Skin Enterprises, «Софтлайн», Norbel, «Пирит», «Гарант», «Тошиба Юроп GmbH» и многие другие.







**Бизнес-тренер:**



***Лосев Сергей***  (г. Москва) -

бизнес-тренер.



КОМПАНИИ, ПРИНИМАВШИЕ УЧАСТИЕ НА НАШИХ СЕМИНАРАХ И ТРЕНИНГАХ:

**IT, Telecom**

* Карагандинская ОДТ ф-л АО «Казахтелеком»
* Азия-Белл (ТОО «АВ»)
* Tele-2
* Алтел ТОО
* ТОО «Цент информационных систем «WTO»
* ТОО «ПромТехГруп»
* ТОО «Аскон-Казахстан»
* ТОО «X-net»
* ТОО «АстанаМегаТел»
* ТОО «Trans Avia Luxe»
* АО "НАТ Казахстан"

**FMCG и дистрибьюция**

* Омега Дистрибьюшн
* Эфес Караганда пивоваренный завод
* ТОО «АЯН-ОПТ»
* ПК «Омега-2»
* ТС «Эверест»
* ТОО «Талпын»
* ТОО «Green House Distribution»
* ТОО «Мастер-FISH»
* ТОО «Береке»
* ТОО «ПАКТ»
* ТОО "Свит Трейд 2009"
* ТОО «Water Service»
* ТОО «Арт-Визаж»
* ТОО «OasisSaudaK»
* ТОО «Азимут трейд»
* ИП Данилова Елена Александровна
* ТОО "ПродКоммерс"
* ТОО "АЛМАС-2000"
* ТОО "ЦТК"

**Банки, финансы, аудит**

* Народный Банк
* ТОО АК «Бизнес Партнер»
* ТОО «BS CONSULTING»

**Реклама, СМИ, типографии**

* Газета «Из рук в руки»
* Газета «Недвижимость», Караганда
* Рекламное агентство «Аврора», Караганда
* типография «ТАиС»
* ТОО «САРАН» (типография)
* «Гласир»

**Строительно-монтажные работы**

* ТОО «Лека»
* ТОО «Темиртауский Казмеханомонтаж №2»
* ТОО «СМУ 2009»
* ТОО «Кровельный мастер»
* ТОО "Power Energy"
* ТОО ТемиртауЭлектроМонтаж
* ТОО «Айкын Жол»
* ТОО "Техол-монтаж"
* ТОО «Энергия ДСБ»
* ТОО «Алпрофстрой»
* ТОО «СтройКам»
* ТОО «Зубр-21»
* ТОО «КазМетСтрой»
* ТОО «Power»
* ТОО «Оливия»
* ТОО "ЦЕНТР PLAST L.T.D."
* ПК «Аспап»
* ТОО "KZ Impex"
* ТОО "Метан и К"
* ТОО "AQUA MAG"

**Страхование, охранные услуги**

* Страховая компания «Лондон-Алматы»
* ТОО «Нукер-2030»
* ТОО «СОП «Кузет»
* ТОО «Охранное агентство» САЛЕРС»
* ТОО «ARPS GROUP»
* ТОО «Алтын Найза»

**Транспортные компании**

* АО «Пассажирские перевозки»
* ТОО «KazTransLogistics»
* ТОО «Trans Avia Luxe»
* ТОО «Continnent Logistics»
* ТОО «TransLogistics»
* ТОО «КазЖолы Транс»
* ТОО «Автомобилист Авто-Центр»
* ТОО «СВС-Караганда»
* ТОО «TL NIKA Group Karaganda»
* ТОО «ЭлитТрансСервис»
* АО «Национальная Компания «Казахстан Темир Жолы»
* ТОО «KM Logistic»

**Ритейл, HoReCa, развлечения**

* Интерфуд
* Кондитерская компания «Орион»
* Салоны красоты «Элит»
* Фотостудия «Аура»
* ТОО «FOUR SEASONS» (ресторан)

**Проектные организации**

* [ДГП "КарагандаНПЦзем"](http://www.kazlands.kz/karagandadgp.shtm)
* АО Карагандинский ПРОМСТРОЙПРОЕКТ

**Магазины, оптово-розничные сети**

* Супермаркет «Аян», Караганды
* Супермаркет «Magnum Cash&Carry»
* Сеть оптик «Соло-Оптика», Караганды
* Торговый дом «Прага»
* Белый Ветер (магазины по продаже комп техники)
* маг. «Галлеон
* ТОО «ЗЕТ LTD»
* «Аквафор»
* Сеть бутиков «Автозапчасти на иномарки»
* ТОО «Эргономика»
* ТОО «Белый Ветер KZ»
* Электротехнический центр «220 VOLT»
* ТОО «ПЛЮСМИКРО»
* ТОО «Торговый дом «ВИЯКО»
* маг. «1000 вольт»
* ТОО «СпецТехСнаб»
* ТОО «ИНТЕРТРЕЙД»
* ТОО «Азия Креатив»
* ИП «Синтер Казахстан»
* ТОО «Торговая компания «АВТОСЕЛЬМАШ»
* ТОО «Канц.Veka»
* ТОО «Flip.KZ»
* ТОО «Модус»
* ТОО «Мираз»
* ТОО "MAGIC HOUSE"
* ИП "КАНЦЕЛЯРИЯ XXI VEKA" Калашникова Дарья Николаевна
* ТОО "АвтоЛик 2011"
* Сеть супермаркетов «Южный»

**Производство**

* АО ИП «Эфес Караганда пивоваренный завод»
* ТОО АПК «Волынский»
* АО «Конфеты Караганды»
* ТОО «Тулпар»
* КХ «Тонус»
* ТОО «Караганды-нан»
* ТОО «Акнар ПФ»
* ТОО «Дедов»
* ТОО "Ремонтно-электромеханический завод"
* ТОО «Евразиан фудс»
* ТОО «Карагандинский молочный комбинат»
* ТОО «Авто Б.А.Н.»
* Мебельная фабрика «Восток»
* ТОО «Kazcenterelectroprovod»
* ТОО «EURASIAN INDUSTRIAL CHEMICAL GROUP»
* ТОО «Евро Маркет Комплект»
* ТОО "ЧИП и ДЭУ"
* ИП Керн Владислав Александрович
* ПК "Гранит"
* ТОО "КЭЛСИС"
* ТОО "Prof Land"
* ТОО "Азия-Тех"

**Услуги**

* ТОО «Мир Чистоты»
* Туристическая фирма «Гелиос»
* ТОО «УГХ ГазоiL»
* ОО "Центр социальных услуг"
* ТОО "НК Компани"
* ТОО "Аутсорс Центр "ПрофТайм"
* ТОО "Расчетный сервисный центр"
* ТОО "Гостиница "Космонавт"
* АО "Аэропорт "Сары-Арка"

**Девелоперские компании**

* ТОО «Inal Energy»
* ТОО "ARCADA" ("АРКАДА")
* ТОО "Sauda Arba" ("Сауда Арба")
* ТОО "Optimal Trade" ("Оптимал Трейд")
* ТОО "Alpina INVEST" ("Альпина ИНВЕСТ")

ТОО фирма "777"

**Оборудование, продажи B2B**

* ТОО «ТД Азия Метиз»
* ТОО «Семург»
* ТОО «Диво LTD»
* АО «ҚазМұнайГаз Өнімдері»
* ТОО «Центрэнергоме-ханизация»
* ТОО «КСК»
* ТОО «TUBES INTERNATIONAL KAZACHSTAN»
* ТОО «Туркуаз-Казахстан»
* ТОО "Nikotools"
* ТОО «AIR BEST»
* ТОО «ABL engineering Group»
* ТОО «Казизолятор плюс»
* ТОО «РММЗ»
* ТОО «Аттис-Телеком-трейд»
* ТОО «Карагандалифт»
* ТОО «Армгрупп»
* ТОО «Картехпласт»
* ТОО «Совплим-Казахстан»
* ТОО «TechService»
* ТОО "LDS project"
* ТОО «Мединтех»
* ТОО «Сталекс-Казахстан»
* ТОО «Industry Supply»
* ТОО «Слат»
* ТОО «MUSTANG F7»
* ТОО «Меткан XXI век»
* ТОО «Рогнеда Казахстан»
* ТОО «АСЭП»
* ТОО «БАГРАЙН»
* ТОО «Кен Груп»
* ТОО «СФТ Казахстан»
* ТОО «Инкар-1»
* ТОО «Drive industry»
* ТОО «Fet group»
* ТОО "ТРИТОН М"
* ТОО «Собек-Сервис»
* ТОО "БионМедСервис"
* ТОО "КарСибресурс"
* ИП "SFPSTORE"
* ТОО "Восход"
* ТОО "Корпорация Вияко"
* ТОО "Амирсана 2000"

**Государственные учреждения, безопасность**

* АО «Өрт сөндіруші»
* КГКП «Шахтер»
* ТОО "AST - Security"

**Недропользователи, энергетика**

* Департамент обучения персонала «АрселорМиттал»
* АО «Central Asia Cement»
* ТОО «Шубаркуль-комир»
* АО «Жезказганская распределительная электросетевая компания»
* ТОО «Караганда Энергоцентр»
* ТОО «Қарағанды Жарық»
* ТОО Караганда ЖылуСбыт
* ТОО «Энергостройкомпани XXI»
* Темиртауский Электрометаллургический Комбинат
* ТОО «Silicium Kazakhstan»
* ТОО «Караганданеруд»
* ТОО «Вертекс – Инициатив»
* АО «АБС-Карагандагеология»
* ТОО «Архей-2006»
* ТОО «Корпорация Казахмыс»
* ТОО "Геоинфо"
* ТОО "Karund corporation"

**Фармацевтика и медицина**

* Центр Микрохирургии Глаза, Караганда
* ТОО «Черный кот»
* ТОО «Аманат»
* ТОО «Резлов ЛТД»
* КГКП «Областной центр травматологии и ортопедии имени профессора Х.Ж. Макажанова»
* КГП Наркологический диспансер г. Темиртау
* КГП «Областной онкологический диспансер»
* ГУ «Областной противотуберкулезный диспансер»
* КГКП Поликлиника №1
* КГП "Поликлиника № 3 города Караганды"
* КГП "Поликлиника № 4 города Караганды"
* КГП Поликлиника № 4 г. Темиртау
* КГП «Областная клиническая больница»
* КГКП «Областная детская клиническая больница»
* ТОО «НПФ» ДиаВетМед»
* ТОО «КарМедСервис»
* ТОО МФ «Гиппократ»
* ТОО «Лек»
* РГП на праве хозяйственного ведения "Карагандинский Государственный Медицинский Университет" МЗ РК
* КГП "Областная челюстно-лицевая больница"
* ТОО "Стоматолог Люкс"
* ТОО «Мегадент»