

# КОЛИБРИ

## ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ



МИРОСЛАВ  
Воронков

Executive коуч  
Бизнес-тренер  
Магистр делового  
администрирования  
Преподаватель MBA

# КОЛИБРИ

## ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ

Это комплексная программа обучения разработанная для того, чтобы - развить и применить навыки и техники ведения переговоров в различных ситуациях.

Участники учатся позитивно влиять на других, вести себя уверенно в рамках своей роли и работы в своих командах

*Мирослав Воронков*

# РЕЗУЛЬТАТ ПРОГРАММЫ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ

Научитесь выявлять психологические первопричины проблем с Партнерами и Клиентами и предлагать наилучшие решения

Разовьете точечные навыки коммуникаций

Научитесь анализировать входящую информации от оппонентов

Научитесь составлять план переговоров

Усовершенствуете уровень подготовки к переговорам

Привлечете на свою сторону скептически настроенных партнеров пройдя возражения

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ  
Британского психологического общества  
в области оценки персонала  
и профессионального тестирования



МЕЖДУНАРОДНАЯ АККРЕДИТАЦИЯ  
Внедрение японского менеджмента Kaizen



МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕРТИФИКАТ  
Ведущего стратегического бизнес-  
симулятора FreshBiz на территории стран СНГ



МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА  
Управленческого коучинга



(МВА) МАГИСТР  
Делового  
Администрирования



БАКАЛАВР  
Психологии



МИРОСЛАВ  
Воронков



# ГЕОГРАФИЯ ПРОГРАММЫ



## АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ

2014-2024

2014-2024

2014-2024

700+ 100+ 37

РУКОВОДИТЕЛИ  
СУПЕРВАЙЗЕРЫ  
МЕНЕДЖЕРЫ

СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА  
ШТАТНЫЕ СОТРУДНИКИ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

ГОРОДОВ



4 ПРАКТИЧЕСКИХ  
БИЗНЕС КЕЙСА,  
КОТОРЫЕ НА 100%  
ФОРМИРУЮТ НАВЫК  
ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

ЗНАНИЕ ПСИХОЛОГИИ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА  
УВЕЛИЧИТ УМЕНИЕ  
ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

+ ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ НА МЕСЯЦ  
+ ДВЕ БИЗНЕС КНИГИ И ДВА ЭССЕ  
+ ДВА БИЗНЕС ФИЛЬМА И ДВА ЭССЕ  
+ ФОТО ОТЧЕТЫ В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ  
+ 4 КОРОТКИХ ВИДЕО ОТЧЕТА

# УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ

## **Длительность очного обучения:**

24 аудиторных часа

## **Аудитория:**

Менеджеры продаж

Менеджеры проектов

Генеральный директор

Директор департамента

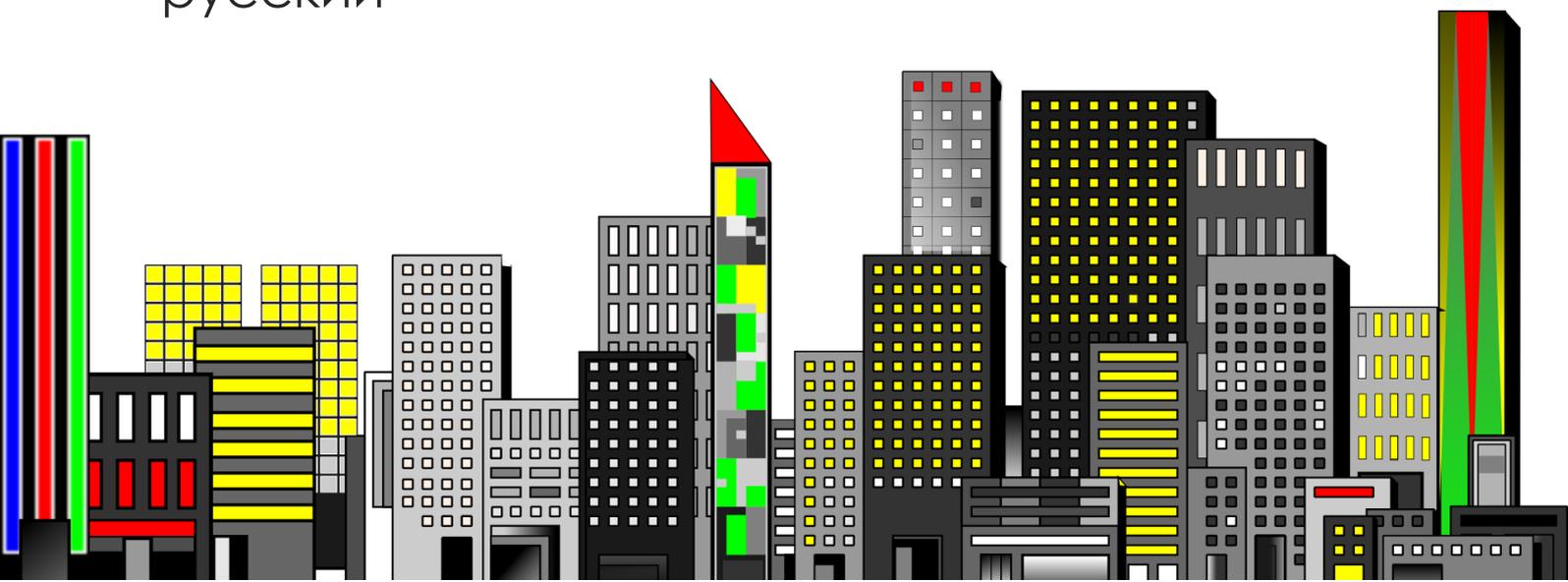
Руководитель направления

Операционные менеджеры

Лица принимающие решения

## **Язык обучения:**

русский



# 1 ДЕНЬ

ПСИХОЛОГИЯ

ПЕРЕГОВОРЩИКА

ДИАГНОСТИКА

НАВЫКОВ

И КОМПЕТЕНЦИЙ

ДЕЛОВОЙ БИЗНЕС-СИМУЛЯТОР  
С ИМИТАЦИЕЙ РЕАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ

# ТРАНЗАКТНЫЙ АНАЛИЗ ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРЩИКА



Психология Транзактного  
Анализа в переговорах

Что делать  
с родительскими  
приказаниями  
из прошлого  
запрещающими вести  
социальные переговоры

Мой жизненный  
сценарий  
переговорщика

БИЗНЕС  
СИМУЛЯТОР

**Fresh**

**BIZ**

# ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-СИМУЛЯТОРА

Настольный бизнес-симулятор с обширной областью применения в бизнесе

Проводится на русском языке

Одновременно во FreshBiz могут играть от 4 (1 стол) до 24 человек (6 столов)

## “FRESHBIZ” ВКЛЮЧАЕТ

1 игровое поле для 4 участников

8 карточек с бизнесом у каждого участника

67 млн наличных на 4 участников

24 карты действия

24 карты деловых возможностей

22 акции

Время одной игры – 90 минут

Участники играют 3 игры

по обновляющимся экономическим правилам и стратегическим задачам

# FRESHBIZ

## БИЗНЕС-СИМУЛЯТОР



FreshBiz настольный бизнес симулятор направленный на изучение предпринимательского потенциала

FreshBiz исследует модели поведения, внимательность, своевременность в принятии стратегических и тактических решений, в умении своевременно видеть и брать возможности в свои руки

FreshBiz дает возможность выйти за рамки ограничивающих убеждений и рекомендации для индивидуального развития профессиональных компетенций

2 ДЕНЬ

РОЛЕВЫЕ

БИЗНЕС КЕЙСЫ

РАЗБОРЫ

# МЕСЕ (ВИСИ)

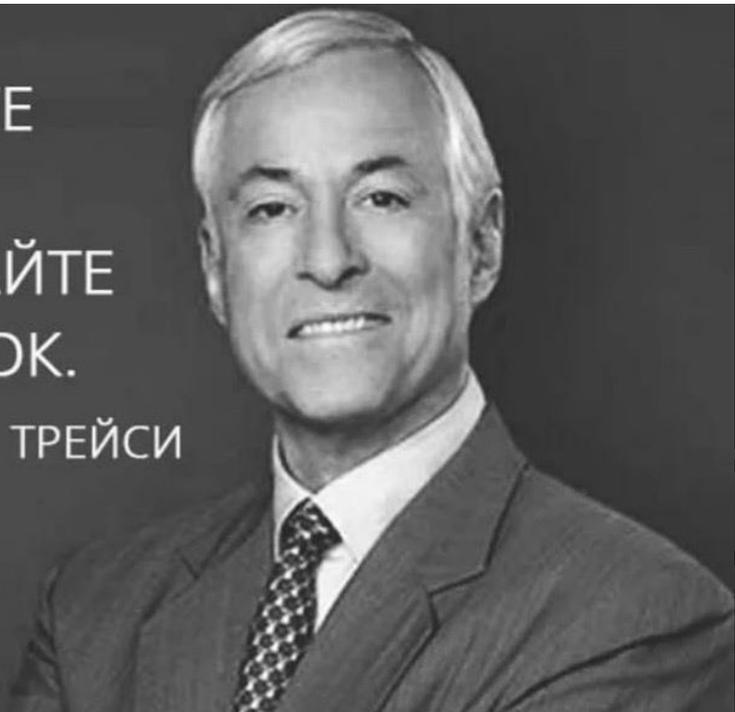
ИНСТРУМЕНТ

ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В ПЕРЕГОВОРАХ

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ  
БЫТЬ БОЛЕЕ  
УДАЧЛИВЫМ, ДЕЛАЙТЕ  
БОЛЬШЕ ПОПЫТОК.

БРАЙАН ТРЕЙСИ



**МЕСЕ (ВИСИ)** – это метод организации информации, который используется для понимания и решения любой проблемы с множеством неизвестных. Нужно изучить вопрос → собрать группы совместно исчерпывающих элементов → противопоставить им взаимоисключающие элементы → найти настоящую проблему и придумать способ ее решения

**МЕСЕ (ВИСИ)** – помогает решать сложные задачи, помогает избежать путаницы и сосредоточиться на ключевых данных, указывающих путь к успеху



# ГРУППОВАЯ ПРАКТИКА БИЗНЕС КЕЙС № 1



Потерявший управление огромный беспилотный локомотив с токсичным грузом несется, сметая все на своем пути

Главная опасность состоит в том, что если он сойдет с рельсов на очередном вираже, химической катастрофы не избежать

Все силы задействованы. Все попытки остановить монстра тщетны, планов на спасение не осталось

Приглашается команда специалистов для решения сложной ситуации

# РАЗБОР ИТОГОВ КЕЙСА



Как участники работали с входящей информацией

Как участники изучали своих оппонентов и влияли на них

Как участники принимали решения и вели переговоры

Как участники использовали лимит времени для принятия решений

# ГРУППОВАЯ ПРАКТИКА БИЗНЕС КЕЙС № 2



Работа с входящей информацией

Разработка стратегии переговоров

Работа с полученной информацией на встрече

Переговоры и психологическое изучение оппонента в процессе переговоров

Анализ

# РАЗБОР ИТОГОВ КЕЙСА



Как участники изучали  
своих оппонентов  
и влияли на них

Как участники  
работали с входящей  
информацией

Как участники  
принимали решения  
и вели переговоры

Как участники  
использовали лимит  
времени

# ГРУППОВАЯ ПРАКТИКА БИЗНЕС КЕЙС № 3



Работа с входящей информацией

Разработка стратегии переговоров

Работа с полученной информацией на встрече

Переговоры и психологическое изучение оппонента в процессе переговоров

Анализ

# РАЗБОР ИТОГОВ КЕЙСА



Как участники изучали  
своих оппонентов  
и влияли на них

Как участники  
работали с входящей  
информацией

Как участники  
принимали решения  
и вели переговоры

Как участники  
использовали лимит  
времени

# ГРУППОВАЯ ПРАКТИКА БИЗНЕС КЕЙС № 4



Работа с входящей информацией

Разработка стратегии переговоров

Работа с полученной информацией на встрече

Переговоры и психологическое изучение оппонента в процессе переговоров

Анализ

# РАЗБОР ИТОГОВ КЕЙСА



Как участники изучали  
своих оппонентов  
и влияли на них

Как участники  
работали с входящей  
информацией

Как участники  
принимали решения  
и вели переговоры

Как участники  
использовали лимит  
времени

КЛИЕНТЫ

Альфа·Банк

Eurasian Bank

FERRERO

Johnson  
A FAMILY COMPANY

MARY KAY

PEPSICO

air astana

BORJOMI

Coca-Cola

KMF

TOYOTA

PIB

24 ГОДА В БИЗНЕС  
ОБРАЗОВАНИИ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
СЕРТИФИКАТЫ SHL

в области оценки персонала  
и профессионального тестирования

МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ТИХООКЕАНСКАЯ  
АККРЕДИТАЦИЯ JICA

внедрение японского менеджмента Kaizen

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
СЕРТИФИКАТ

ведущего стратегического  
бизнес-симулятора  
FreshBiz на территории СНГ

МИРОСЛАВ  
Воронков

Executive коуч  
Бизнес-тренер  
Магистр делового  
администрирования  
Преподаватель MBA

