

ТРЕНИНГ

# ЧЕРНО-БЕЛЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ О ЧЕМ УГОДНО И С КЕМ УГОДНО

Задумайтесь. Вы умеете договариваться с любым человеком. Точно?

- **Другого пола — легко, верно?**

А если это ваш начальник и у него/неё к вам предвзятое отношение?

- **Другого поколения — это же просто, да?**

А если ваш коллектив — сплошь молодые пофигисты и «старики», которые смотрят на вас свысока?

- **Другого уровня жизни — что может быть легче, согласны?**

А если ваш оппонент на деловых переговорах — «мажор», сноб или выскочка «из грязи — в князи»?

- **Другой культуры — переводчик поможет, ага?**

А если ваш жест, отказ или неправильно построенная беседа оскорбят араба, японца или турка?

Что нужно иметь с собой, чтобы всегда быть готовым выиграть переговоры. Револьвер, золото или хорошо поставленный хук слева? Все намного проще.

**«Психологический мультитул» от Игоря Рызова**

**Семинар-тренинг «Чёрно-белые переговоры» —**

**комплект знаний и умений**

**для переговоров с кем угодно.**

# Только представьте такие жизненные ситуации:



## Как договориться маркетологу и менеджеру по продажам?

Первому подавай долговременные стратегии, тестирование рекламных кампаний, ему надо освоить бюджет, второму важны продажи и некогда отвлекаться от зарабатывания своего процента на «второстепенные вещи».



## Как начальнику склада договориться с коммерческим директором?

Первому важен учёт и порядок, удобный доступ к товарам и условия хранения, второму важно наладить сбыт, и поэтому он предъявляет завскладу противоречивые требования, которые, с его точки зрения, улучшат работу с клиентами.



## Как бухгалтеру общаться с системным администратором?

Первому важно, чтобы его любимый 1С работал без сбоев, случайно удалённые документы вернулись на место. При этом сисадмина он считает бездельником. Второй тихо ненавидит всех «ламеров» и делает им мелкие пакости, которые не влияют на работу, но портят настроение.

Есть сотни случаев, где вы просто не знаете, что сказать, и молчите, как бы хуже не было.

И теряете время, деньги, самоуважение.

## **Хватит! Пришло время положить конец — конец своей нерешительности.**

Давайте просто научимся разговаривать со всеми этими людьми? Просто представьте, насколько станет комфортнее ваша жизнь, если вы будете везде своим.

## Что для этого нужно?

Записывайтесь на семинар-тренинг «Чёрно-белые переговоры», на котором вы получаете

**важные для комфортной жизни активного современного человека навыки:**

- **Понимаете** с первого взгляда и первых слов, к какой группе и типу относится собеседник. Подбираете слова и фразы, которые он точно поймет.
- **Быстро определяете** мотивы и цели оппонента. Готовите варианты атаки и защиты.
- **Легко ведёте переговоры** с людьми из разных социальных групп: от бомжей до аристократов. Одинаково успешно. Переговоры достигают поставленной вами цели.
- **Находите общий язык** с представителями любых национальностей, культур, религий. С подносом он перед вами стоит или с автоматом. Вы понимаете друг друга.



# Какие же инструменты войдут в ваш «психологический мультитул» для переговоров после семинара?

-  **Умение выстраивать стратегию переговоров**  
на основе знания типажа собеседников.
-  **Навыки ведения успешных переговоров**  
на базе понимания различий и схожести психологии мужчин и женщин.
-  **Умение вести переговоры с людьми из других стран,**  
с другими культурами, обычаями, религиями.
-  **Школа переговоров с разными социальными группами,**  
в том числе и на их территории.
-  **Навыки ухода от конфликтов и принципиальных позиций**  
на любом этапе и уровне переговорного процесса.
-  **Уверенность в себе,**  
основанная на глубоком понимании как своих действий, так и действий оппонентов.

## Как изменится ваша жизнь после овладения «мультитулом»?

- Дома вы найдёте взаимопонимание с близкими людьми и, возможно, сохраните брак с любимым человеком и хорошие отношения с детьми. Бонусом будут равноправные отношения с соседями.
- На работе вы сумеете поставить себя на равных, найдёте подход к начальнику и при этом не скатитесь до подхалимажа.
- На улице и в транспорте вы будете быстро и адекватно реагировать на представителей любых социальных слоёв и грамотно находить с ними общий язык, избегая ненужных конфликтов.
- В поездках вам будет проще понимать и общаться с иностранными бизнесменами, обслуживающим персоналом, случайными знакомыми и попутчиками, продавцами и представителями власти.

# Все этапы обучения – от разведки до победы

## Определяем принадлежность оппонента к одному из 4-х типажей. Выясняем преимущества и недостатки общения с определёнными типами людей.

- Учимся быстро определять принадлежность собеседника к определённому типу.
- Выясняем мотивы и движущую силу.
- Изучаем, как вести переговоры внутри группы.
- Договариваемся с противоположностями. Подбираем ключи к договоренностям.
- Проводим деловую игру «Определение своего стиля и принадлежность к группе».
- Изучаем практические кейсы и проводим игры.

## Чем отличаются мужчины и женщины в переговорах.

- Узнаём особенности и тонкости гендерных переговоров.
- Выясняем, как услышать друг друга и быть понятым.
- Ищем точки соприкосновения.
- Отрабатываем навыки.

## Чем схожи и отличаются переговоры разных социальных групп.

- Изучаем, как определить принадлежность к социальной группе.
- Выясняем, как создать свою группу.
- Исследуем ценности и потребности групп.
- Что такое «слоеный пирог переговоров». Как уходить от конфликтов и принципиальных позиций.

## Что такое межкультуральные переговоры.

- Узнаём особенности подготовки к переговорам с представителями других регионов и стран.
- Выясняем, что такое культурный шок и барьеры коммуникации.
- Изучаем 4 стратегии поведения в межкультуральных переговорах.
- Смотрим, как формируется круг доверия.

## Как вести успешные переговоры.

- Определяем, когда бороться и когда идти на сотрудничество.
- Разрабатываем стратегию и тактику.
- Узнаём, как повысить уверенность в себе.
- Выясняем, что такое внутренний голос: советчик или вредитель.

# Игорь Рызов

бизнес-тренер, ведущий российский эксперт по ведению переговоров

Автор бестселлеров  
«Кремлевская школа переговоров»,  
«Жесткие переговоры», «Я всегда знаю, что сказать»

Один из лучших бизнес-тренеров России  
по версии wikiexpert.ru

Главный редактор журнала  
«Мастер переговоров»

Обладатель премии  
«Деловая книга года в России 2016» за книгу  
«Кремлевская школа переговоров»

Лауреат премии «Книга года 2016» Ozon.ru в номинации  
«Прорыв года» за книгу «Я всегда знаю, что сказать»

Финишер гонок IronStar, IronMan 70,3



## Образование:

Белорусский Государственный Университет (1999)

Факультет прикладной математики и информатики  
Факультет экономики и бизнес-технологий

Camp Negotiation Institute (США) (2011)

Программа подготовки специалистов по переговорам.  
Система Джима Кэмп

Karrass Negotiation Program (США) (2015)

Программа подготовки специалистов по переговорам  
Честер Ли Каррасса, мирового лидера в обучении  
переговорам

Harvard Law School (США) (2016-2017)

Program on Negotiation Negotiation and Leadership  
Bargaining with the Devil

## Опыт работы:

В коммерческой сфере в области закупок и продаж на руководящих должностях – более 17 лет

В области преподавания бизнес-технологий – 8 лет

### Корпоративные клиенты:



Контакты:

+7 495 968 7355

com\_director@ryzov.ru

ryzov.igor

[ryzov.ru](http://ryzov.ru)

# У вас есть вопросы к Игорю?

## ? **Есть ли ситуации, когда «мультитул» не сработает?**

После этого семинара вы закроете самые востребованные потребности современного человека, ведущего активный образ жизни, с широким кругом общения, часто едущего по стране и за границу. Как узнать всё? Я учусь переговорам много лет, и всегда есть, чему научиться новому.

## ? **Можно ли за такое короткое время усвоить такой объём информации?**

Можно, это неоднократно проверено практикой. Наша работа построена на получении практических навыков, на кейсах, деловых играх.

## ? **А если я чего-то не пойму или не усвою?**

Возможно, вам понадобятся индивидуальные занятия. Но постарайтесь быть активнее на семинаре. У нас с вами обязательно будет обратная связь, и скорее всего я смогу вам помочь. Главное в переговорах – не молчать!

---

**Получите в свои руки универсальный инструмент  
общения и ведения переговоров.**

**Станьте из «глухонемого» своим человеком в любом обществе.**

**Расширьте своё понимание человечества.**

**На семинаре Игоря Рызова «Чёрно-Белые переговоры».**

