

Fialka AI

ПЕРВОЕ ИИ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАВЫКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

КРАТКИЙ ОБЗОР

В условиях современного рынка, где успешные переговоры становятся ключевым фактором для достижения бизнес-целей, важно иметь возможность оценивать и развивать коммуникативные навыки кандидатов и сотрудников.

Fialka AI — это

- ◆ Революционное приложение на основе ИИ, которое оптимизирует и геймифицирует процесс обучения переговорам и убеждению, демонстрируя результат в решении реальных бизнес-задач. Оно предлагает иммерсивное обучение, позволяя участникам оттачивать навыки в безопасной среде без страха совершить ошибки и отслеживать изменения по точечным индикаторам.
- ◆ Лучший тренажер для переговорщиков, эффективность которого оценивается в первую очередь в реальных коммерческих сделках.



ПРИНЦИПЫ

РЕАЛИЗМ В ПЕРЕГОВОРАХ И УБЕЖДЕНИИ

- реальные оппоненты
- реалистичные кейсы
- симуляция переговоров по ВКС

РЕЛЕВАНТНОСТЬ

- научный подход и передовые исследования
- методология, основанная на авторской модели «Компас переговоров»
- анализ, основанный на больших данных

РЕЗУЛЬТАТ

- подробный индивидуальный отчет по каждой практике
- персональные рекомендации от ИИ
- измеримый прогресс в развитии навыка

ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ НАВЫКАМ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ И РЕШЕНИЯ ОТ FIALKA.AI

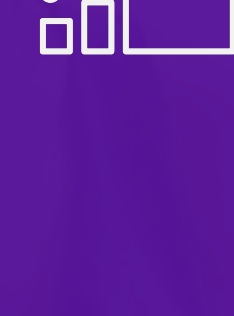
- ✗ Сложно оценить уровень переговорщика
- ✗ Нет времени и других ресурсов для организации регулярного обучения
- ✗ Нужен бюджет для организации обучения для большой или территориально распределенной команды
- ✓ Проведение диагностики в Fialka.AI с оцифрованным результатом
- ✓ Всего 2 часа в неделю на теорию и практику
- ✓ Неограниченное количество пользователей в любое удобное время на любом расстоянии

ПРИМЕНЕНИЕ В БИЗНЕСЕ



ТРЕНИНГ

- Быстрое обучение переговорам
- Инструмент для внутренних тренеров



СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ

Тренировка переговорщика для решения сложных и актуальных задач бизнеса



ОЦЕНКА

- Оценка уровня компетентности персонала
- Составление планов развития сотрудников



РЕКРУТИНГ

- Тестирование кандидатов
- Обучение рекрутингу

В ОТЧЕТ ИИ ВХОДИТ

- ✓ Предрасположенность к различным типам переговоров;
- ✓ Тип переговорщика, который оценивается по 5 шкалам;
- ✓ Анализ эмоций каждого из оппонентов;
- ✓ Пошаговый анализ торга;
- ✓ Уровень ассертивности, прагматичности, уверенности, эмоциональной устойчивости, эмпатии, вариативности и гибкости;
- ✓ Мнение оппонента о проведенных переговорах и ваше понимание его позиции;
- ✓ Уровень убедительности, включая активное слушание, аргументацию, ясность высказываний, уверенность, фокус на преимуществах предложения, использование эмоций, примеров и статистики;
- ✓ Информация о поведенческих индикаторах и их влиянии на исход переговоров: привычка перебивать, употребление слов-паразитов, типы вопросов, управление процессом и взаимоотношениями внутри переговоров;
- ✓ Персональные рекомендации по улучшению навыков, которые помогут улучшить результат.

КАК FIALKA.AI ПОМОЖЕТ БИЗНЕСУ?

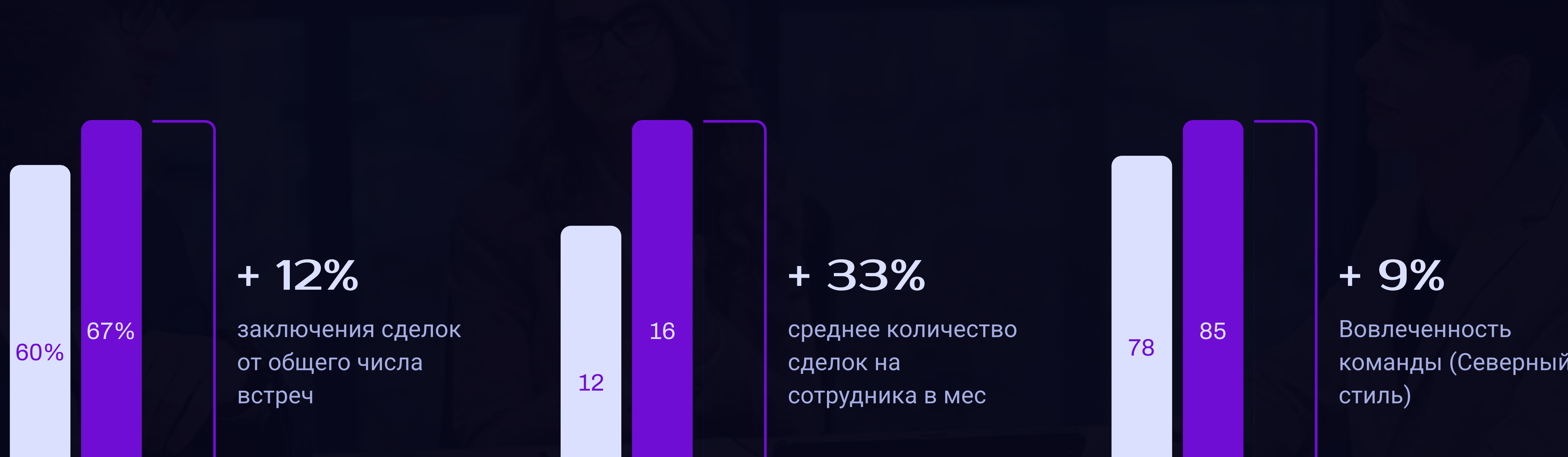
ЕСЛИ ВЫ ПЕРЕГОВОРЩИК

- Развитие переговорного навыка исходя из индивидуальных потребностей;
- Измеримый результат прогресса развития навыка;
- Решение сложных, нестандартных и конфликтных ситуаций;
- Быстрая и гибкая адаптация в рыночную среду.

ЕСЛИ ВЫ РУКОВОДИТЕЛЬ

- Повышение прибыли;
- Сокращение издержек;
- Решение досудебных конфликтов;
- Слаженный коллектив;
- Решение сложных и нестандартных конфликтных ситуаций;
- Быстрая и гибкая адаптация в рыночную среду.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БИЗНЕСЕ



Заказать демо

