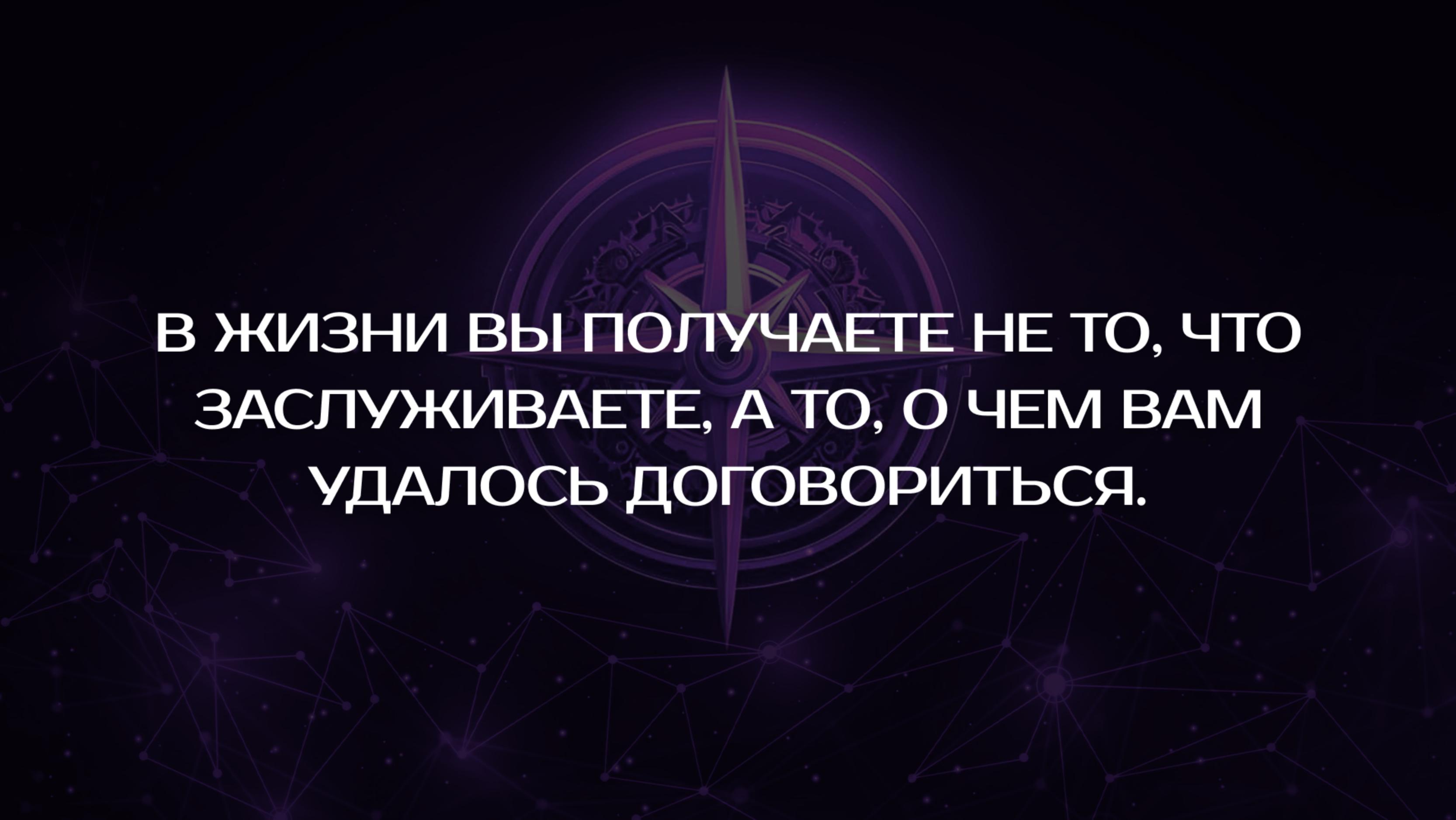




КОМПАС ПЕРЕГОВОРОВ

ТРЕНИНГ МАКСИМА ЛЕВЧУКА



**В ЖИЗНИ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ НЕ ТО, ЧТО
ЗАСЛУЖИВАЕТЕ, А ТО, О ЧЕМ ВАМ
УДАЛОСЬ ДОГОВОРИТЬСЯ.**

КРАТКИЙ ОБЗОР

Тренинг «Компас переговоров» направлен на развитие стратегического и прикладного мышления в переговорах. Участники изучают индивидуальные стратегии и адаптируются к различным ситуациям, используя уникальную методику на основе теории игр и научных исследований.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА



Подготовка к переговорам с использованием модели Компаса переговоров



Изучение различных стратегий и тактик



Максимизация продаж и разрешение конфликтов



Практика через симуляции реальных переговоров

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

ФОРМАТ

Онлайн, доступный для всех

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

100% точность от экспертов и ИИ

ГРУППЫ

До 12 человек и индивидуальный подход к каждому

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ

Тесты, вебинары, статьи и чек-листы

ИНСТРУМЕНТЫ

Использование **ИИ-тренера** по переговорам **Fialka.AI** для анализа и развития навыков

ПОДДЕРЖКА

Комьюнити профессиональных переговорщиков

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

ВВЕДЕНИЕ
В ПЕРЕГОВОРЫ

ПОГРУЖЕНИЕ
В ПЕРЕГОВОРЫ

ПОСТТРЕНИНГОВОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ

1 НЕДЕЛЯ

- Тестирование;
- Предподготовка: изучение теоретической части;
- Тренировочная игра в Fialka.AI;
- Знакомство с индивидуальным отчетом ИИ по результатам игры.

2 НЕДЕЛЯ

- Встреча с тренером 1-1: постановка индивидуальных целей на обучение.

3 НЕДЕЛЯ

- Интенсив. Тренинг «Компас переговоров» с практикой в Fialka.AI (длительность 2 дня).

4 НЕДЕЛЯ

- Итоговая игра в Fialka.AI;
- Мастермайнд;
- Подведение итогов тренинга;
- Составление индивидуального плана развития.

«КОМПАС ПЕРЕГОВОРОВ» ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ...



Руководитель



Топ-менеджер



Уполномочены проводить самостоятельные переговоры с внешними и внутренними контрагентами и нуждаетесь в использовании гибкого подхода в выборе переговорной стратегии



Профессиональный переговорщик

ОБ АВТОРЕ ТРЕНИНГА

МАКСИМ ЛЕВЧУК

- ✓ Автор модели «Компас переговоров»;
- ✓ Основатель Fialka.AI;
- ✓ Действующий переговорщик с международным опытом 20+ лет;
- ✓ Исследователь и методолог;
- ✓ ex-head of national customer service department;
- ✓ Преподаватель в Высшей Школе Бизнеса (ВШЭ) и Высшей Школе Менеджмента (СПбГУ);
- ✓ Автор семинаров «Теория и практика переговоров», «Навыки убеждения в переговорах» и других;

На своих курсах Максим делает акцент на практике и математической точности в обучении и диагностике.



Свяжитесь с нами!



Email: max@fialka.ai

TG: [@max_levchuk](https://t.me/@max_levchuk)

