

Fialka 



ТРЕНИНГ МАКСИМА ЛЕВЧУКА

КОМПАС ПЕРЕГОВОРОВ

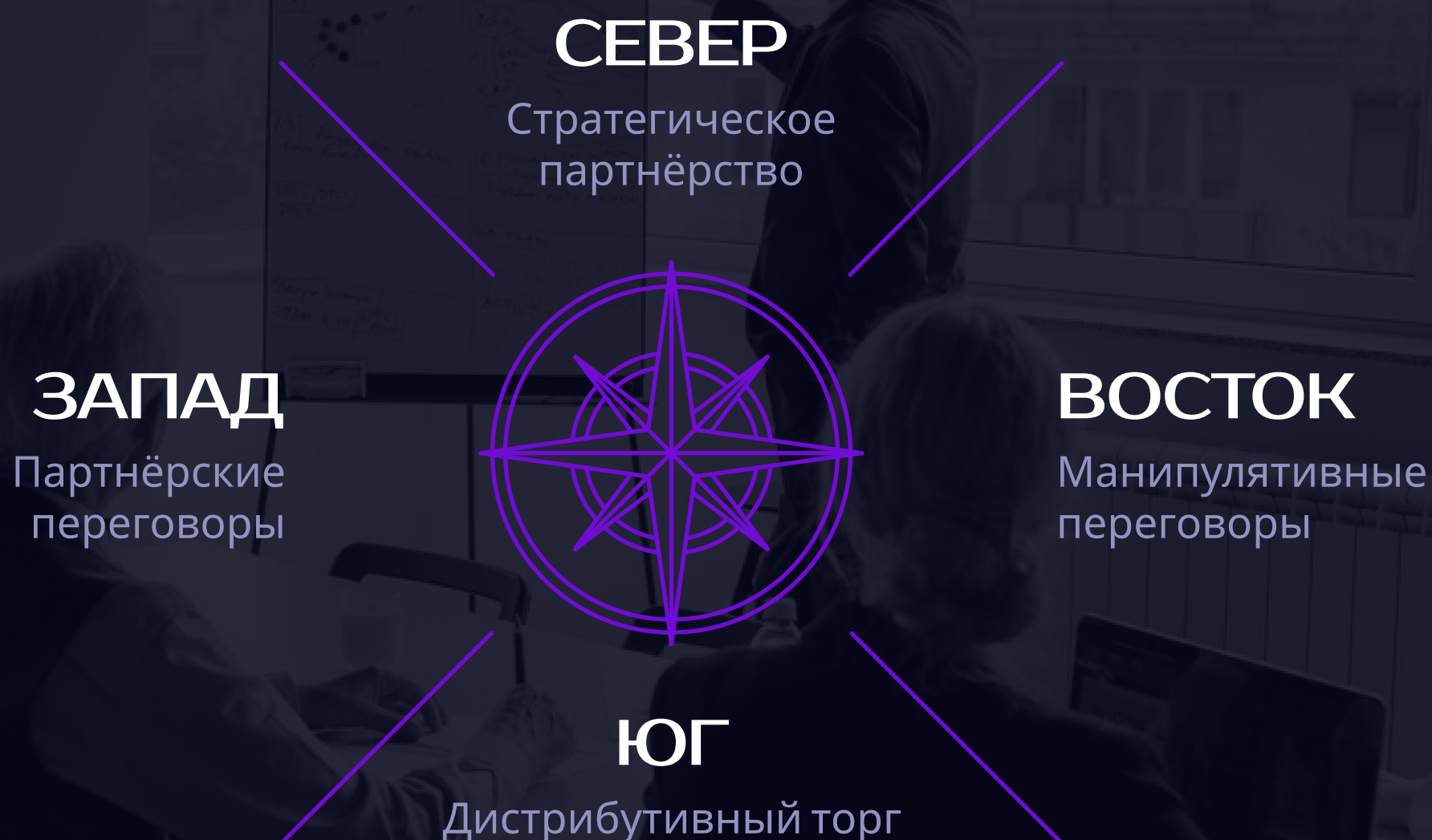
*«В жизни вы получаете не то, что заслуживаете,
а то, о чем вам удалось договориться»*

КРАТКИЙ ОБЗОР

Тренинг «Компас переговоров» – это комплексный обучающий курс, направленный на развитие стратегического мышления и прикладных навыков ведения переговоров от практикующего эксперта с международным опытом.

В рамках тренинга участники смогут познакомиться с оптимально сбалансированным сочетанием теории, практики, анализа и рефлексии. Теоретическая часть курса включает в себя научные знания в области межличностных коммуникаций, прикладной психологии и антропологии.

Ключевая модель тренинга «Компас переговоров» категоризирует переговоры по четырем стратегиям:



Практические занятия проводит ИИ-тренер **Fialka.AI**, который помогает участникам исследовать свои навыки ведения переговоров. С помощью этого инструмента участники получают подробный анализ своего поведения, эмоций, психологических аспектов личности и стратегических предпочтений. ИИ тщательно анализирует каждое взаимодействие и предоставляет детализированный отчет с персональной обратной связью и рекомендациями для дальнейшего развития.

Программа тренинга «Компас переговоров» построена на **уникальной методике**, основанной на теории игр, что позволяет участникам лучше понимать свои сильные и слабые стороны в различных стратегиях и адаптироваться к разнообразным переговорным ситуациям.

По окончании курса участники смогут:



Качественно
подготовиться
к переговорам



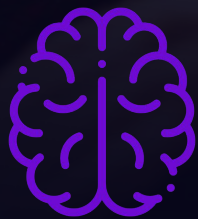
Корректно
диагностировать
свой стиль общения



Выбирать
подходящие стратегии
и тактики

Это существенно повысит их коммерческие результаты и поможет эффективно разрешать конфликты в любой области бизнеса и жизни.

ЧТО ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ КУРСА?



Эмоциональный интеллект (EQ)



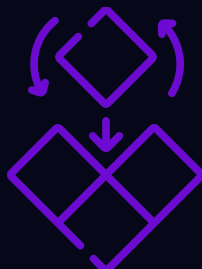
Теория игр и теория пирога



Поведенческая экономика



Научные исследования от Fialka.AI



Андрагогика



Антропология



Много практики



ИИ-оценка



Оценка живого эксперта

Результат: вы не просто научитесь вести переговоры, а выйдете на новый уровень стратегического мышления и влияния. Готовы к этому? Тогда вперед!

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- ✓ Онлайн формат, стирающий географические ограничения и доступный каждому;
- ✓ Небольшие группы до 12 человек, что позволяет использовать индивидуальный подход и достигать максимального эффекта от обучения;
- ✓ Анализ от ведущих специалистов и искусственного интеллекта, гарантирующий 100% точность и обратную связь на 360°;
- ✓ Детальный отчет от искусственного интеллекта по каждой практике;
- ✓ Сертификат о повышении квалификации по окончании тренинга;
- ✓ Детальный разбор проведенных переговоров от эксперта с персональными рекомендациями;
- ✓ Доступ к дополнительным материалам для самостоятельного обучения и диагностики (тесты, вебинары, статьи, чек-листы);
- ✓ Лекции и разборы с приглашенными экспертами;
- ✓ Сообщество профессиональных переговорщиков и нетворкинг;
- ✓ Список дополнительных материалов для самостоятельного изучения.
- ✓ Доступ к [Fialka.AI](#) на все время обучения и возможность регулярно тренировать навык в геймифицированном формате;
- ✓ Сочетание базовой теории, стратегического анализа и практики в [Fialka.AI](#), первом в мире приложении с ИИ для диагностики и развития навыков ведения переговоров;

ЗАПАДНАЯ СТРАТЕГИЯ

Переговоры в Западной стратегии – это процесс выстраивания совместной ценности и создание устойчивых партнерств, в которых выиграть могут все. Вместо игры с нулевой суммой здесь работает стратегия долгосрочного успеха: наращивание общих выгод, их справедливое распределение и усиление сотрудничества.

Тренинг «**Компас Переговоров. Западная стратегия**» научит вас заключать сделки, которые работают на вас в перспективе, а не только здесь и сейчас. Освойте подход, который превращает переговоры в инструмент роста, а не борьбу за ресурс.

Кому подойдет?

- ✓ Руководителям и топ-менеджерам, которым важно укреплять позиции компании через стратегическое партнерство.
- ✓ Менеджерам по продажам и закупкам, стремящимся заключать долгосрочные, а не разовые сделки.
- ✓ B2B-специалистам, выстраивающим доверительные отношения с клиентами и поставщиками.
- ✓ Управляющим партнерскими проектами, которым нужно находить баланс между интересами всех сторон.
- ✓ HR и бизнес-тренерам, развивающим в командах стратегический подход к переговорам.
- ✓ Самозанятым фрилансерам, сфокусированным на открытом и долгосрочном партнерстве.

ЮЖНАЯ СТРАТЕГИЯ

Южная стратегия — это не про долгие разговоры, а про быстрый и жесткий результат. Здесь побеждает тот, кто умеет давить, манипулировать и выбивать лучшие условия, действуя смело и расчетливо. Это стратегия переговоров на грани, где главное — скорость, напор и максимальная выгода в моменте.

Тренинг «**Компас Переговоров. Южная стратегия**» научит вас агрессивным тактикам, жесткому торгу и эффективному давлению. Вы освоите методы, которые помогут закрывать сделки на ваших условиях, даже в самых жестких переговорах.

Кому подойдет?

- ✓ Руководителям и топ-менеджерам, которым нужно быстро заключать выгодные сделки.
- ✓ Менеджерам по продажам и закупкам, работающим в условиях жесткой конкуренции.
- ✓ B2B-специалистам, которым важно добиваться лучших условий в сжатые сроки.
- ✓ Управляющим партнерскими проектами, когда на кону стоят быстрые решения и мгновенная выгода.
- ✓ HR и бизнес-тренерам, обучающим сотрудников техникам жесткого торга.
- ✓ Фрилансерам и самозанятым, которым приходится отбивать цену, защищать свои условия и работать с жесткими клиентами.

ВОСТОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ

Переговоры в Восточной стратегии — это шахматы, а не армрестлинг. Здесь побеждает не тот, кто давит, а тот, кто маневрирует, ждет момент и незаметно ведет за собой. Это искусство мягкости, которая скрывает твердость, и стратегии, позволяющей добиваться своих целей без открытого противостояния.

Восточная стратегия строится на терпении, гибкости и умении влиять косвенно. Тренинг «Компас Переговоров. Восточная стратегия» научит вас искусству маневрирования, скрытого убеждения и достижению долгосрочного успеха через адаптивность и контроль.

Кому подойдет?

- ✓ Руководителям и топ-менеджерам, которые ведут сложные переговоры и хотят усилить влияние.
- ✓ Менеджерам по продажам и закупкам, которым важно находить скрытые рычаги воздействия и добиваться лучших условий.
- ✓ B2B-специалистам, которые строят отношения, но при этом сохраняют сильные позиции.
- ✓ Управляющим партнерскими проектами, которым необходимо балансировать между интересами сторон, оставаясь в выигрышной позиции.
- ✓ HR и бизнес-тренерам, обучающим гибким стратегиям взаимодействия в переговорах.
- ✓ Фрилансерам и самозанятым, которым нужно договариваться с клиентами, защищать свои интересы и выстраивать долгосрочные отношения.

СЕВЕРНАЯ СТРАТЕГИЯ

Северная стратегия — это про стратегическое сотрудничество, где выигрывает не один человек, а вся команда. Здесь переговоры — не борьба за долю «пирога», а его наращивание ради общего успеха

В этом формате важно не просто заключить выгодную сделку, а создать устойчивые альянсы, объединить усилия и направить всех к общей цели. Северная стратегия применяется в командной работе, межотдельных переговорах и стратегических диалогах на уровне руководства. Тренинг «Компас Переговоров. Северная стратегия» поможет вам выстраивать долгосрочные партнерства, договариваться на уровне ценностей и добиваться успеха не в одиночку, а вместе.

Кому подойдет?

- ✓ Руководителям и топ-менеджерам, которые ведут команду и должны учитывать интересы всех.
- ✓ Менеджерам, работающим между отделами, где важно договариваться, а не конкурировать.
- ✓ B2B-специалистам, которым нужно согласовывать стратегии внутри компании.
- ✓ Управляющим партнерскими проектами, где результат зависит от слаженной работы участников.
- ✓ HR и бизнес-тренерам, помогающим выстраивать эффективные коммуникации в организациях.
- ✓ Фрилансерам и самозанятым, работающим с коллективными проектами, где важна синхронизация действий.

ЧТО ДАЮТ СТРАТЕГИИ?

ЗАПАД

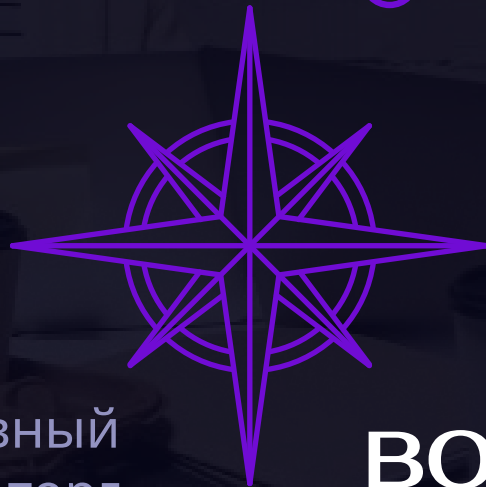
Партнёрские переговоры

- ✓ Умение наращивать общий “пирог”, а не бороться за отдельные куски.
- ✓ Создание взаимовыгодных сделок, основанных на доверии, а не манипуляциях.
- ✓ Грамотное распределение ценности, чтобы каждая сторона видела смысл в сотрудничестве.
- ✓ Развитие переговорной гибкости: когда конкурировать, а когда сотрудничать.

СЕВЕР

Стратегическое партнёрство

- ✓ Общее направление: как договариваться, чтобы вся команда двигалась к одной цели.
- ✓ Выстраивание доверия: устранение внутренних конфликтов и борьба с саботажем.
- ✓ Лидерская коммуникация: как управлять процессом, когда нельзя просто навязать свое мнение.
- ✓ Максимизация общего результата: как убрать личные амбиции ради глобального успеха.



ЮГ

Дистрибутивный торг

- ✓ Жесткий торг: выбивать лучшие условия, даже если собеседник уверен, что не уступит.
- ✓ Давление и манипуляции: как психологически подавить оппонента и склонить его к вашим условиям.
- ✓ Быстрые сделки: когда счет идет на часы, а не на месяцы, Южный стиль становится незаменим.
- ✓ Контроль и доминирование: управлять ходом переговоров, не оставляя шанса оппоненту.

ВОСТОК

Манипулятивные переговоры

- ✓ Искусство гибкости: когда уступать, а когда незаметно продвигать свои интересы.
- ✓ Непрямое влияние: как вести собеседника к нужному решению, не оказывая давления.
- ✓ Сохранение лица и позиций: выигрывать, не вызывая конфронтации.
- ✓ Долгосрочная стратегия: закладывать основы будущих побед, оставаясь терпеливыми.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1 неделя



Введение в переговоры

- Тестирование
- Изучение теоретической части
- Тренировочная игра в [Fialka.AI](#)

2 неделя



Подготовка

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

3 неделя



Тренинг

- Интенсив. Тренинг “Компас переговоров” с практикой в [Fialka.AI](#) (длительность 2 дня)

4 неделя



Пост тренинговое сопровождение

- Турнир по переговорам среди участников тренинга в [Fialka.AI](#)
- Мастермайнд (разбор переговорных кейсов от участников тренинга)
- Составление индивидуального плана развития
- Подведение итогов тренинга

Стоимость

1 модуль = 1 месяц

12

Полностью онлайн

500 000₽

Смешанный формат

750 000₽

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



Профессиональный
переговорщик



Руководитель



Топ-менеджер



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

МАКСИМ ЛЕВЧУК

- **Автор модели и тренинга «Компас переговоров»;**
- **Основатель и автор [Fialka.AI](#);**
- **Действующий переговорщик** с международным опытом 20+ лет;
- **Исследователь и методолог** Высшей Школе Менеджмента (СПбГУ);
- **Ex-руководитель** отделом по работе с национальными клиентами в Mars;
- **Преподаватель** в Высшей Школе Бизнеса (ВШЭ) и Высшей Школе Менеджмента (СПбГУ);
- **Автор тренингов** «Особенности переговоров с Востоком», «Навыки убеждения в переговорах», «Теория и практика переговоров», «Гибкие переговорные стратегии» и других.



ГОТОВЫ СОЗДАТЬ СВОЮ СТРАТЕГИЮ УСПЕХА В ПЕРЕГОВОРАХ?

Свяжитесь с нами!

Email: yuliya.moiseeva@fialka.ai

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

