



**НОВАЯОРБИТА**  
ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В РАБОТЕ

---

КЛУБ ЛИДЕРОВ MYLAB И ТРЕНИНГОВАЯ КОМПАНИЯ НОВАЯ ОРБИТА ПРЕДСТАВЛЯЮТ

## КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНИНГА «ПЕРЕГОВОРЫ ПО СИСТЕМЕ 4К»



Мы помогаем руководителям и переговорщикам в овладении ключевыми инструментами влияния.

Речь идет о воздействии на других людей такого качества, которое дает нужный результат без разрушительных последствий прямого или косвенного давления.

Это затрагивает такие смежные направления, как личная эффективность, эмоциональная компетентность и лидерство. Овладение нашими подходами позволяет качественно управлять процессом изменений в бизнесе, зарабатывать больше и получать удовольствие от работы.

Тренинг построен на научных исследованиях в области нейрофизиологии и психологии, связанных с изучением процессов, отвечающих за поведение человека в коммуникациях и принятии решений. В основе подхода лежит синтез методики Джима Кэмпбелла и методик развития эмоционального интеллекта. Непривычная, малоизвестная и крайне эффективная система управления контекстом переговоров и создания качественных договоренностей. Для многих переговорщиков эта программа позволила преодолеть ключевой профессиональный вызов - как получить желаемое, без разрушительных последствий давления на оппонента, и не обременяя себя компромиссами и уступками, которые провоцирует классическая модель «win-win».

Формы обучения: информационные блоки, групповые дискуссии, практические и диагностические сессии

25% - теоретический материал, 75% - практическая отработка инструментов.



### ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА:

- Заключать сделки и соглашения на выгодных условиях;
- Принимать взвешенные и адекватные решения;
- Получать от клиентов, подчиненных и коллег результат, сохраняя долгосрочные партнерские отношения;
- Снизить количество уступок в любых переговорах;
- Затрачивать на переговоры как можно меньше ресурсов.



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

Для руководителей, специалистов и продавцов, участвующих в значимых переговорах.



### НАПОЛНЕНИЕ ТРЕНИНГА:

- Изучение основ человеческой природы, и того, как люди принимают решения;
- Определение принципов и установок, которые помогут управлять своим состоянием и поведением в переговорах;
- Изучение самых современных инструментов переговоров, которые используют профессиональные переговорщики во всем мире, заключая сделки на миллиарды долларов;
- Поиск способов заключать реалистичные соглашения, которые будут реализованы;
- Практика, поиск индивидуального стиля переговоров.



### ПО ОКОНЧАНИИ ОБУЧЕНИЯ УЧАСТНИКИ:

Увидят, что имели массу ложных представлений об эффективном переговорном процессе. Смогут лучше управлять собой и повысить качество принимаемых решений. Переговорщики смогут заключать больше сделок, которые стоит заключать, и свести к минимуму количество сделок, на которые вообще не стоило идти.



### ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОМЕНТЫ:

Стандартная продолжительность тренинга: 2 дня.

Ведущие тренинга: [Сергей Калинин](#) и/или [Пётр Антонен](#).

Численность группы: до 20 человек.

Дата проведения тренинга: по согласованию с Заказчиком.

Адрес проведения тренинга: территория Заказчика.



### СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

**480.000 руб.** – при проведении программы двумя тренерами.

**300.000 руб.** – при проведении программы одним тренером (Пётр Антонен).

НДС не облагается на основании ст.346.11 Налогового кодекса РФ в связи с применением Исполнителем упрощенной системы налогообложения.

В стоимость не входит: накладные расходы на перелет и проживание тренеров в случае проведения обучения не в г. Москва. Оплачиваются Заказчиком дополнительно.

### ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДВУМЯ ТРЕНЕРАМИ:

- Более высокая интенсивность упражнений и практических кейсов;
- Возможность выполнять демонстрационные упражнения с высоким качеством;
- Возможность параллельной индивидуальной и групповой работы;
- Синергия индивидуальных сильных сторон и жизненного опыта;
- Живой и наглядный пример командного взаимодействия.

**ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «ПЕРЕГОВОРЫ ПО СИСТЕМЕ 4К»** определяется индивидуально под конкретный запрос. Блоки программы формируются совместно с Заказчиком на установочной встрече.

Вы можете заказать установочную встречу, связавшись с Дмитрием Болтенковым:

+ 7 (499) 390 19 40 | + 7 (926) 550 05 10 | [dmitry.boltenkov@mylab.club](mailto:dmitry.boltenkov@mylab.club)

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>ПРЕДТРЕНИНГОВАЯ ПОДГОТОВКА:</b> <p>До обучения, по согласованию с Заказчиком, организуется круглый стол с обсуждением основных целей и задач обучения. Производится калибровка базовой программы под конкретный запрос бизнеса, определяются конкретный блоки и наполнение тренинга.</p> |  <b>ПОСТТРЕНИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ:</b> <ol style="list-style-type: none"><li><b>1. Создание «Корпоративного клуба переговорщиков»</b><p>Сотрудникам, прошедшим обучение, дается возможность участвовать в клубе, в котором можно проводить переговорные турниры</p></li><li><b>2. Онлайн-тренажер переговорщика «sellsay»</b><p>Сотрудникам, прошедшим обучение, открывается доступ к приложению «sellsay», позволяющему автоматизировать и структурировать процесс подготовки, проходить онлайн-обучение, а также получать обратную связь и статистику по прошедшим раундам и проектам переговоров</p></li><li><b>3. Посттренинговая коучинговая поддержка</b><p>Цель индивидуальной поддержки, или работы в малых группах – максимально адресно проработать личные запросы участников</p></li><li><b>4. Сопровождение переговоров</b><p>Помощь конкретному переговорщику или команде в работе над конкретной сделкой или переговорной проблемой.<br/>Стоимость каждой опции индивидуальна и обсуждается с Заказчиком дополнительно.</p></li></ol> |
|  <b>ПЕРЕДАЧА МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПАКЕТА:</b> <p>Методологический пакет полностью реализован в приложении «sellsay»*(мобильный коуч по переговорам)</p> <p><i>*В настоящий момент доступен только для iOS.<br/>Версия Android появится в августе 2017 г.</i></p>                               |  <b>ТРЕНИНГ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ:</b> <p>Формат: очный аудиторный тренинг.<br/>Продолжительность: 5 тренинг-сессий по 2 дня.<br/>Стоимость: 4 000 000 руб.<br/>НДС не облагается на основании ст.346.11 Налогового кодекса РФ в связи с применением Исполнителем упрощенной системы налогообложения.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Всегда рады встретиться с Вами и обсудить варианты сотрудничества

+ 7 (499) 390 19 40 | [hello@mylab.club](mailto:hello@mylab.club) | [www.mylab.club](http://www.mylab.club)