

ПРОГРАММА КУРСА

СЕКРЕТЫ ПЕРЕГОВОРОВ

СИЛЬНЫХ МИРА СЕГО



АВТОРСКИЙ КУРС
ОТ АКАДЕМИИ
ПЕРЕГОВОРОВ
ИГОРЯ РЫЗОВА

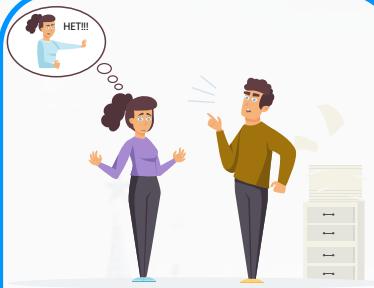
Мы знаем, КАК ПРЕВРАЩАТЬ КОНФЛИКТ В СОЮЗ ИНТЕРЕСОВ, А ЖЕСТКИЙ БОЙ – В МИРНЫЙ ДИАЛОГ.



Не можете удержать управление в переговорах? Эмоции берут верх и вы незаметно скатываетесь в спор или перепалку?



Или приходите на встречу с полной уверенностью в своих несгибаемых аргументах, но от одного взгляда оппонента начинают подкашивать ноги? И ваш визави как будто становится все больше, а вы постепенно превращаетесь в маленькую точку?



Не умеете говорить нет и действуете в чужих интересах? Не всегда понимаете, когда пора увеличивать дистанцию с человеком, или даже перестать контактировать.

Что изменится в вашей жизни после курса «Секреты переговоров сильных мира сего»?

Научитесь отвечать на неудобные вопросы, не показывая гнева и возмущения.



Сможете легко говорить «НЕТ», особенно другу или близкому человеку.



Научитесь выходить победителем из заведомо проигрышных ситуаций.



И, наконец, научитесь управлять ходом переговоров, говорить «НЕТ», когда это необходимо, и получать максимум из каждой встречи.



Профессиональные переговорщики не терпят фиаско, поддаваясь чувствам и переживаниям.

Они умеют проигрывая — выигрывать! И это настоящее мастерство!



ЧТО ВАС ЖДЕТ НА КУРСЕ?

15 уроков от Игоря Рызова



45 переговорных приемов



5 уроков практической направленности
от экспертов курса



Домашние задания и тестирования

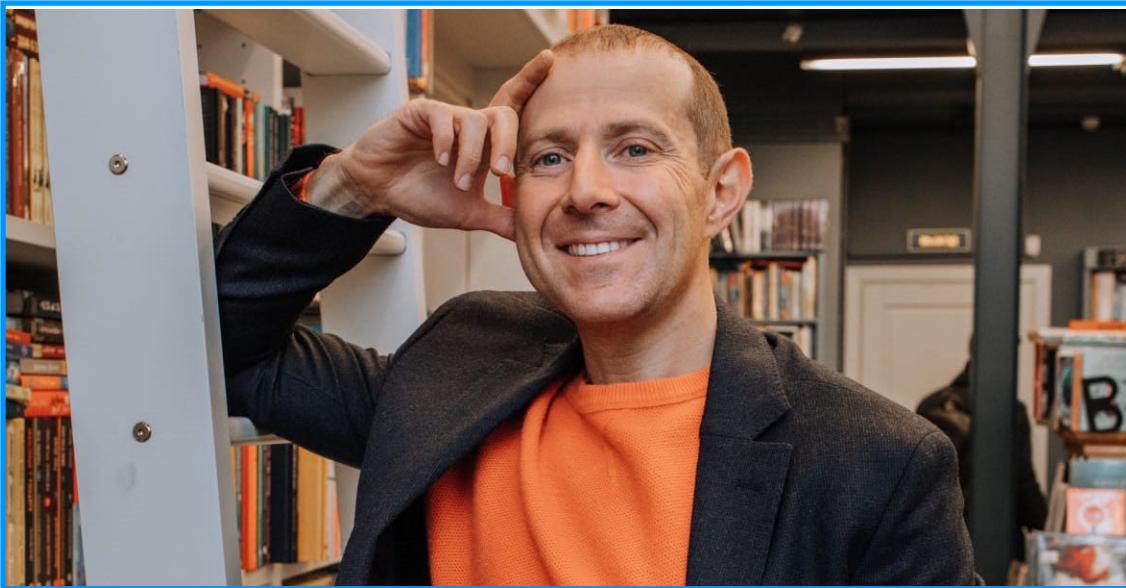


Онлайн-игра [Battle.Pro](#) для отработки
своих переговорных навыков на
реальных кейсах с реальными людьми



Обратная связь и поддержка кураторов

АВТОР КУРСА



Автор бестселлеров:

«Кремлевская школа переговоров» (издается на 10 языках)
«Жесткие переговоры»
«Монстр продаж»
«Я всегда знаю, что сказать»
«Переговоры с монстрами»
«Хватить мне звонить»

Обладатель премии «Деловая книга года в России»:

За книгу «Кремлевская школа переговоров» в 2016 г.
За книгу «Переговоры с монстрами» в 2018 г.

Лауреат премии «Книга года 2016» Ozon.ru

за книгу «Я всегда знаю, что сказать» в номинации «Прорыв года».

Образование:

Белорусский государственный университет (1999) – факультет экономики и бизнес-технологий; факультет прикладной математики и информатики.

Camp Negotiation Institute (США, 2011) – полный очный курс обучения по программе подготовки специалистов по переговорам, Система Джима Кэмпа.

Karrass Negotiation Program (2015) – Программа подготовки специалистов по переговорам Честера Ли Каррасса, мирового лидера в обучении переговорам.

Harvard Law School (2016–2017) – Program on Negotiation and Leadership Bargaining with the Devil.

Опыт работы:

Опыт работы в бизнесе - 25 лет, в том числе в коммерческой сфере в области закупок и продаж на руководящих должностях – более 19 лет.

В области преподавания бизнес-технологий – более 8 лет.

Обучал переговорным техникам менеджерский состав компаний:

ПАО «Газпромнефть», ПАО «Сбербанк», ПАО «Банк ВТБ», АКБ «РосЕвроБанк», ОАО «РЖД», ПАО «Мегафон», ПАО «МТС», ООО «Яндекс», «РосТелеКом», ООО «ЕвразХолдинг», «CoralTrevel» и др.

Финишер гонок IronStar, IronMan 70,3.



АВТОР КНИГ



КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ



ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ



Урок 1. От Александра I

Останавливать нападки вспыльчивого оппонента . Не позволять втягивать себя в конфликт.



Урок 2. От С.Ю. Витте

Выходить победителем из заведомо проигрышной ситуации. Побеждать, когда шансы близки к 0.



Урок 3. От У. Черчилля

Извлекать выгоду из переговоров с «монстром». Когда ставки высоки и права на ошибку нет.



Урок 4. От А. Садата

Использовать психологические уловки и хитрости, чтобы соперник стал союзником.



Урок 5. От А. А. Громыко

Кулак в лайковой перчатке.



Урок 6. От Г. Киссинджера

Думай, как стратег, действуй по обстоятельствам. От «головой в омут», до обдуманного риска.



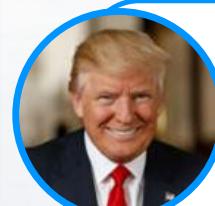
Урок 7. От М. Тэтчер

Железная позиция от начала и до конца. Разберетесь как применять и когда использовать.



Урок 8. От С. Джобса

Как увлечь, замотивировать, влюбить в свои идеи оппонентов. Убеждать без усилий и насилия.



Урок 9. От Д. Трампа

Проигрывая – выигрывать.



Урок 10. От В.В. Путина

Как отвечать на неудобные и каверзные вопросы. Как удерживать роль хозяина. Как не попасться в сети «хозяина».

5 ВИП уроков от Игоря Рызова:

(Уроки для тарифов «Я - Консул», «Я - Император»)



От Х. Нурмагомедова

Результат. Контроль эмоций в любой ситуации



От В. Зеленского

Результат. Управлять эмоциями оппонента



От кардинала Ришелье

Результат.

Как получать свое, избегая борьбы. Как быть первым, оставаясь вторым



От Наполеона Бонапарта

Результат. Как двигать людей к своей цели. Мотивируем и направляем



От Ю. Дудя

Результат.

Как говорить с кем угодно и о чем удобно. Управлять процессом и контролировать результат

5 уроков практической направленности от экспертов курса:

(Уроки для тарифов «Я - Министр», «Я - Консул», «Я - Император»)



От А. Пашина (Бизнес-тренер)

Эмоциональный интеллект



От И. Рызова

(Ведущий российский эксперт по ведению переговоров)

Невербалика.
3 стиля управления



От А. Филатова (Тренер по профайлингу)

2 урока.
Разбор переговоров на примерах



От С. Каспаровой (Тренер по дизайну голоса и публичным выступлениям)

Управление голосом для выступления

КРЕМЛЕВСКАЯ ШКОЛА ПЕРЕГОВОРОВ



Узнай признанные в мире методики,
которые изучают и применяют лучшие переговорщики



Книга «Кремлёвская школа переговоров» переведена на 10 языков и удостоена высшей премии «Деловая книга года» по версии PWC.

**«Кремлёвская школа переговоров» одна из самых жёстких
переговорных школ в истории.**

А вы хотели бы научиться так вести переговоры? Ждем на курсе.
Её принципами руководствовались советские дипломаты, которым приходилось налаживать международные отношения СССР, в условиях тотальной неприязни и недоверия.

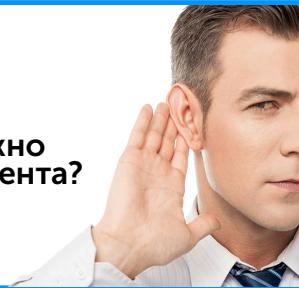


7 уроков курса «Кремлевская школа переговоров»:

(Уроки для тарифа «Я - Император»)

Урок 1.

Для чего нужно слушать оппонента?



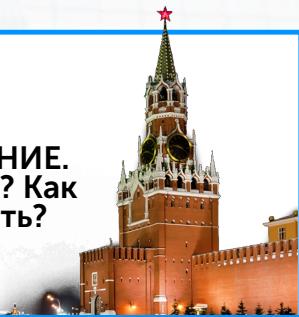
Урок 2.

Об умении задавать вопросы.



Урок 3.

ОБЕСЦЕННИВАНИЕ.
Как применять? Как противостоять?



Урок 4.

Самый главный прием в переговорах.



Урок 5.

Как неопределенность влияет на принятие решений.



Светлана Рызова

Урок 6.

Тонкие настройки в переговорах.



Урок 7.

Финальный вебинар с Игорем Рызовым.
Вебинар с подведением итогов, где Игорь Рызов рассказывает о 6 секретном приеме «Кремлевской школы переговоров».



Как будет проходить обучение на курсе «Секреты переговоров сильных мира сего» в Академии переговоров Игоря Рызова?

Мы сочетаем теорию, практику и индивидуальную работу, чтобы вы добивались реальных результатов в своих переговорах и в жизни.

ШАГ 1

Вы получаете доступ к личному кабинету на обучающей платформе и смотрите уроки. Уроки в записи, вы можете смотреть их в удобное время и в удобном для вас месте. Но важно двигаться в рамках расписания. Если Вам что то непонятно - задаете вопрос тьютеру (профессиональный куратор, наставник курса) и сразу же получаете ответ.



ШАГ 2

После каждого урока для закрепления полученной информации вы проходите тестирования и выполняете домашние задания.

Результаты теста помогут понять, насколько хорошо Вы усвоили материал. Тестирования можно проходить несколько раз - пока Вы не будете уверены, то теперь вы знаете и понимаете техники ведения переговоров и разрешения конфликтных ситуаций.



ШАГ 3

Выполняете практические задания. Только практика поможет вам закрепить полученные знания. Выполняя задания, вы шаг за шагом готовитесь вести переговоры по-новому. По результатам выполнения заданий вы получаете разбор и обратную связь от вашего личного тьютора. Теперь у вас в руках — все самые современные техники ведения переговоров.



ШАГ 4

Отрабатываете полученные переговорные навыки в онлайн-игре «**Battle.PRO**».

В приложении ZOOM вы получаете теорию от тренера в режиме видеоконференции. А с помощью чата сможете задавать свои вопросы.

Формат онлайн-тренинга максимально близок к живому тренингу: теория чередуется с практикой, а практика проходит в спаррингах с другими участниками.

Практическая часть тренинга пройдет на специальной платформе «**Battle.PRO**». Это позволит вам не только получить знания, но и тут же применить их в переговорных поединках с другими участниками тренинга.



ШАГ 5

Применяем знания в реальной жизни.
Успешно усвоили теорию? Теперь вы готовы к профессиональным переговорам в реальной жизни.

Применяйте полученные знания и навыки в своей работе, и ваши результаты гарантированно возрастут.



Неизбежный рост

Личная мотивация от тьютора и необходимость выполнять задания, чтобы получить доступ к следующим урокам, заставят даже самого ленивого ученика двигаться вперед и развиваться.

Обратная связь

В ходе обучения вы сможете задавать вопросы профессиональном у наставнику в личном кабинете и сразу же получать на них ответ.

Тесты и задания

Шаг за шагом вы научитесь управлять ходом переговоров, говорить «НЕТ», когда это необходимо, и получать максимум из каждой встречи. Не получается – напишите тьютору или задавайте вопросы в чате учеников.

ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

1. Обучаюсь на других курсах, еще один не потяну.

Возможно вам стоит пересмотреть приоритеты в выборе курсов.
«Вы живете так, как умеете вести переговоры».
Это те знания, которые нужны абсолютно каждому из нас!

2. Хотел бы обучаться, но кредит не возьму.

Вы можете воспользоваться беспроцентной рассрочкой от Тинькофф или оплатить картой Халва.
Для стран СНГ предусмотрены гибкие условия оплаты от Академии переговоров.

3. Как будет проходить обучение?

Обучение будет проходить на специальной платформе для онлайн-школ. Сразу после оплаты Вы получите к ней доступ. Смотреть уроки и выполнять домашние задания Вы сможете как на компьютере, так и через мобильное приложение. Уроки доступны в записи и вы можете изучать их в удобное для себя время.

4. Можно ли оплатить через юр лицо? А разбить платеж на год?

Да, мы работаем как с физическими, так и юр.лицами.
Счет можно выписать на безналичную оплату после оставленной заявки в окне оплаты.

5. Есть ли спецпредложения для корпоративных клиентов?

Да:

до 5 участников - скидка 5%;
до 10 участников - скидка 10%;
до 20 участников - скидка 15%;
от 20 участников - скидка 20%;
свыше 30 участников - индивидуально.



ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ В ОБУЧЕНИИ



Тариф **Я - СОВЕТНИК**

10 уроков от Игоря Рызова

Тестирование после каждого урока

Сертификат

Доступ к урокам - **30 дней**

Самостоятельное прохождение курса



Тариф **Я - МИНИСТР**

15 уроков, из них:

10 уроков от Игоря Рызова

5 уроков практической направленности от экспертов курса

Тестирование после каждого урока

Сертификат

Доступ к урокам - **60 дней**

Индивидуальная обратная связь от тьютора по домашним заданиям

Чат с участниками

2 недели доступа к онлайн-игре «Battle PRO» для отработки полученных переговорных навыков



Тариф **Я - КОНСУЛ**

20 уроков, из них:

10 уроков от Игоря Рызова

+ 5 ВИП уроков от Игоря Рызова



Кардинала Ришелье



Наполеона Бонапарта



Хабиба Нурмагомедова



Владимира Зеленского



Юрия Дудя

5 уроков практической направленности от экспертов курса

Тестирование после каждого урока

Удостоверение о повышении квалификации

Доступ к урокам - **90 дней**

Индивидуальная обратная связь от тьютора по домашним заданиям

Чат с участниками

4 недели доступа к онлайн-игре «Battle PRO» для отработки полученных переговорных навыков



Тариф **Я - ИМПЕРАТОР**

27 уроков, из них:

10 уроков от Игоря Рызова

+ 5 ВИП уроков от Игоря Рызова



Кардинала Ришелье



Наполеона Бонапарта



Хабиба Нурмагомедова



Владимира Зеленского



Юрия Дудя

5 уроков практической направленности от экспертов курса

7 уроков Кремлевской школы переговоров

Тестирование после каждого урока

Удостоверение о повышении квалификации

Доступ к урокам - **120 дней**

Индивидуальная обратная связь от тьютора по домашним заданиям

Чат с участниками

4 недели доступа к онлайн-игре «Battle PRO» для отработки полученных переговорных навыков

КНИГА «Кремлевская школа переговоров» Игоря Рызова

ОТЗЫВЫ ОТ УЧЕНИКОВ

Анкеты пользователя Роман Савинский

При обсуждении проектов нормативных правовых актов часто возникают сложности в принятии единых решений. Зачастую обсуждение выходит за конструктивные рамки. Хотел пополнить уже имеющийся у меня инструментарий для возвращения обсуждения в конструктивное русло и влияния на принимаемые решения.

Основной посыл, который я взял из курса это то, что инструментарий бывает разный и его много. Конкретный инструмент убеждения или направления обсуждения в новое русло нужно выбирать исходя из конкретной ситуации. При этом надо использовать разные инструменты и в разных переговорах быть разным т.к. если пользоваться одним- двумя приёмами то коллеги достаточно быстро к этому адаптируются.

Какой результат получили от курса?

В цифрах в моей области оценить сложно. Тут все таки не продажи. Но по моей оценке эффективность переговоров с точки зрения результата выросла примерно процентов на 15-20, что в моей области, где сталкиваются не только точки зрения, но и интересы весьма не плохо. Даже можно сказать, что эффективность переговоров перешла на новый уровень.

Анкеты пользователя Наталья Эннс

АНКЕТА после Секретов

Создан Пт 16 Апр 10:28

Сфера деятельности Продажи

Должность ТОП менеджер/Директор

Почему решились пойти на курс СЕКРЕТЫ ПЕРЕГОВОРОВ СИЛЫ МИРА СЕГО? Какие задачи хотели решить?

Главная цель прохождения курса - систематизировать и актуализировать знания и навыки переговорных процессов, полученные за годы работы в отделах продаж. Решение пройти курс появилось после форума "Диктатор. Лидер. Менеджер", т.к. поняла что мне оликаз и понятна концепция и позиция И.Рызова по многим вопросам, а также я была уверена, что курс будет эффективным и полезным, а также удобным и продуманным. (в отличие от многих продуктов на современном рынке)

Окупился ли курс?

Более чем. Помимо основных задач захотелось посмотреть по сторонам, окунуться в историю и биографии многих великих людей, а значит расширение сознания и кругозора.

Какие приемы взяли для себя из курса? Что вам понравилось больше всего?

Я стала более осознанно готовиться к переговорам. Прописать цель, проанализировать текущее состояние, вспомнить прошлое и заглянуть в будущее. Кроме того, стало легче относиться к тому, что переговоры - это путь, а не одноразовое действие. Раньше, переживала, что не смогла договориться обо всем за один раз. Теперь умею наслаждаться процессом, как игрой с несколькими актами. Самое ценное - в моей голове четко зафиксировано "Помнить о том, зачем я тут, какова моя цель - поездить соперника, или получить свое?". Это реально помогает в жизни, в любых конфликтных ситуациях и спорах.

Какой результат получили от курса?

1. Уверенность в себе и своих силах. 2. Устроилась на новое место работы на моих условиях (гораздо лучше, чем было предложено ранее. BMW вместо Рено, оклад на 30% больше)

Анкеты пользователя Дмитрий Кудин

АНКЕТА после Секретов

Создан Чт 15 Апр 13:52

Сфера деятельности Торговля

Должность Предприниматель

Почему решились пойти на курс СЕКРЕТЫ ПЕРЕГОВОРОВ СИЛЫ МИРА СЕГО? Какие задачи хотели решить?

Хотел освоить методы ведения переговоров сильных мира сего.

Окупился ли курс?

Да
Точно в цифрах будет трудно, но применяв при переговорах метод обесценивание, вышел на хороший контракт 50000 €

Елена

Добрый день! Я являюсь руководителем, занимаюсь гостиничным бизнесом. Пройдя курс "Секреты переговоров" получила хорошую методическую базу для обучения своих руководителей работе с клиентами и они это уже делают сами, я курирую. .

Я прошла уже все программы Академии, кроме "Влияй, управляй, властвуй", и моя копилка переговорных технологий и навыков с каждой новой программой укрепляется и пополняется.

Общий итог от обучения в Академии - я действительно с нуля научилась вести переговоры и теперь делаю это успешно, распознаю манипуляции (наверное, не все:) но большую часть уж точно) и добиваюсь своих целей.

13:50

13:50

ОТЗЫВЫ ОТ УЧЕНИКОВ

Анкеты пользователя Rihho Viik

АНКЕТА после Секретов

Создан	Чт 15 Апр 14:35
Сфера деятельности	Jurist
Должность	Предприниматель
Почему решились пойти на курс СЕКРЕТЫ ПЕРЕГОВОРОВ СИЛЬНЫХ МИРА СЕГО? Какие задачи хотели решить?	Peregovorō u Jurista každodnevnaia dejatelnost.
Окупился ли курс?	Konetsno, odna sdelka uže vo vremja utsebō.
Какие приемы взяли для себя из курса? Что вам понравилось больше всего?	Desjatki, pisal sebe knigu 100 stranits po peregovoram. Privǒk ta utsitsa.
Какой результат получили от курса?	Za odin mesjats srednem dopolnitel'no dohod okolo 500 euro, ne govorja za jesťo vše dohodnost u klientov.
Из какого Вы города?	Tallinn

Анкеты пользователя Maria Ossipova

АНКЕТА после Секретов

Создан	Пт 16 Апр 22:06
Сфера деятельности	Стоматология
Должность	Наемный сотрудник
Почему решились пойти на курс СЕКРЕТЫ ПЕРЕГОВОРОВ СИЛЬНЫХ МИРА СЕГО? Какие задачи хотели решить?	В профессиональной жизни мне часто приходится предлагать услуги, работать с претензиями, обоснованными и нет, отвечать на сложные вопросы: "А чем вы лучше?" Я часто не знала, как ответить, чувствовала себя виноватой, некомпетентной, хотя мы предлагаем прекрасные услуги.
Окупился ли курс?	ДА
Какие приемы взяли для себя из курса? Что вам понравилось больше всего?	Благодаря этому курсу, я научилась держать паузу, если переговоры ставят в сложную ситуацию, игнорировать откровенную глупость и необоснованную критику, в конфликтной ситуации мне очень помогает правило держать в фокусе цель и ориентироваться на цель. Мне нравится прием ставить собеседника в ту позицию, в которой он хотел бы оказаться, и тот старается в ней и оставаться. "Вам шашечки или ехать" это палочка-выручалочка, этот прием помогает достучаться до здравого смысла собеседника.

Я занимаюсь консалтингом.
Отвечая на вопрос: "Окупился ли курс?"

Скажу, что безусловно! Курс окупился буквально за месяц/ другой.

Стал закрывать сделки на сумму больше 20-30%, нежели делал это до курса.

В принципе пул известных людей и в целом контент оказался тем, что я и хотел получить.

13:58

Анкеты пользователя Maria Ossipova

Этот курс помогает мне при работе с очень взвинченными пациентами, когда регистраторы не справляются, зовут меня. Приведу пример заявки: "Если вы приличная клиника, вы дадите мне время на прием завтра!" И раньше бы я извинялась и чувствовала себя полностью некомпетентной, ведь я не могу сотворить чудо. И пациент оставался недовольным, и моя самооценка падала, ведь обычно на завтра все врачи были заняты с 8 утра и до 20:00. Теперь я помню о цели нашего диалога и говорю: "Я могу предложить вам удобное время в эту пятницу и следующий понедельник - можно сразу с утра, а можно в шесть вечера. Что вам больше подходит?" Когда мои родственники пытаются мной манипулировать, мол, я сейчас обижусь и уйду, я спокойно отвечаю: "Ты действительно хочешь сейчас уйти или мы найдем компромисс в этом вопросе? Давай, как дальновидные и целеустремленные люди вместе подумаем над ситуацией, учитывая разные мнения" Очень классная фраза: "Выглядит так, как будто тебе нравится..." Это очень мягкий намек на черту или поступок, который мне не нравится. Кроме того, теперь, если кто-то на мой позитивное мнение говорит, а мне такое совсем не нравится, я пытаюсь понять картину мира оппонента и спрашиваю, кто для него авторитет в данном вопросе. Хорошая находка, обычно получается неплохой диалог.



Будет ли толк от обучения переговорам?

Это зависит от того, у кого учиться и как именно это делать.

Игорь Рызов **тренер, ведущий российский эксперт по ведению переговоров.**

Провел **более 200 живых тренингов**
опыт бизнеса и коммерческой
деятельности **более 25 лет.**



В 2020 году в Академии переговоров Игоря Рызова обучились **74 000 человек**

В обучении используются только практические инструменты и работающие приемы.



Образовательная деятельность в Академии переговоров Игоря Рызова ведется в рамках Договора о сетевой форме реализации образовательных программ с ООО «Центр компетенций» на основании лицензии № 041202 от 25 декабря 2020 года.



Для тарифов **«Я - Консул»** и **«Я - Император»** по окончанию курса получают **Удостоверение о повышении квалификации «Техники ведения переговоров и разрешения конфликтных ситуаций»** по программе дополнительного образования