

ООО Бизнес-школа «Самолов и Самолова»
119034, Москва, Сеченовский переулок, д.6, стр. 3
ОГРН 1127747284477, ОКПО 16976772;
ИНН 7701983753; КПП 770401001;
Телефон +7 (495) 660-01-05



Министерство здравоохранения Забайкальского края

№GVNJP_08/17784 08.08.2017

Министр

Давыдов Сергей Олегович

Уважаемый Сергей Олегович!

Приглашаем Вас принять участие в программе обучения для руководителей высшего звена крупного бизнеса и представителей государственного сектора – «Навыки жестких переговоров».

Тренинг состоится 05-06 октября 2017 года в Москве и 17-18 октября в Санкт-Петербурге. Вы можете выбрать предпочтительные даты и город.

Мероприятие посвящено развитию навыков ведения доверительных и принципиальных переговоров с партнерами, представителями власти, клиентами и поставщиками. Программу ведет консультант по управлению и переговорам Самолов Юрий Иванович.

Среди выпускников: Олег Третьяков, генеральный директор «Лукойл-Пермь»; Серик Абденов, вице-президент по управлению человеческими ресурсами НК «КазМунайГаз», Виль Фахретдинов, генеральный директор «Новатэк-Таркосаленефтегаз»; Дмитрий Зиновьев, зам. генерального директора по коммерции «Трансойл»; Владимир Хомяков, зам. генерального директора «Гомсельмаш», и многие другие.

Samolov Group – российская консалтинговая группа, основана в 1989 году. Основные виды деятельности: управленческий консалтинг, центры оценки и развития. Ежегодно обучение проходит более 4 000 руководителей. Среди клиентов: «ГМК «Норильский никель», «Газпром нефть», «ЛУКОЙЛ-Коми», «Татнефть», «Бинбанк», STADA CIS, Procter & Gamble, Mail.Ru Group, «МОЭСК», «Федеральная грузовая компания», «Алроса», СПбГУ и многие другие.

Сергей Олегович, просим подтвердить Ваше участие, отправив заполненную форму заявки по эл. почте edu@samolov.ru. Будем рады видеть Вас в числе участников мероприятия!

Приложение:

1. Программа мероприятия в 1 экз.
2. Заявка на участие в 1 экз.

С уважением, Самолов Иван Юрьевич
Коммерческий директор
Samolov Group

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ

„ 09. 08 2017 г.
Входящий № 5247



+7 (495) 660-01-05 | Москва

+7 (812) 313-40-50 | Санкт-Петербург

www.samolov.ru | edu@samolov.ru



Навыки жестких переговоров

Бизнес-тренинг для руководителей,
которые ведут сложные переговоры
с партнерами, представителями власти,
клиентами и поставщиками

05-06 октября 2017 г.

Москва

17-18 октября 2017 г.

Санкт-Петербург

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в программе обучения для руководителей высшего звена – тренинге «Навыки жестких переговоров».

Тренинг состоится 05-06 октября 2017 года в Москве и 17-18 октября в Санкт-Петербурге. Вы можете выбрать предпочтительные даты и город.

Мероприятие посвящено развитию навыков ведения доверительных и принципиальных переговоров с партнерами, представителями власти, клиентами и поставщиками. Программу ведет консультант по управлению и научный руководитель Самолов Юрий Иванович.

Программа тренинга была разработана на основе лучших мировых практик, а также многолетнего опыта консультантов Samolov Group, которые в индивидуальном порядке сопровождают клиентские переговоры.

Чтобы принять участие, необходимо отправить заполненную форму участника по эл. почте edu@samolov.ru. Также наши консультанты готовы ответить на любые вопросы по мероприятию и составу участников по тел.: +7 (495) 660-01-05 (Москва) и +7 (812) 313-40-50 (Санкт-Петербург).

С уважением, Иван Самолов
Коммерческий директор
Samolov Group

«Навыки жестких переговоров»

Бизнес-тренинг

Жесткие переговоры — это переговоры, в которых оппонент использует манипуляции, чтобы добиваться своих целей: давит, угрожает, обманывает, вызывает жалость. Переговоры превращаются в войну.

Тренинг направлен на развитие навыков, которые позволяют добиваться своих целей и при этом не воевать с оппонентом.

Аудитория тренинга

Руководители высшего звена крупнейших компаний России и стран СНГ, а также представители государственного сектора.

Тренинг наиболее востребован среди следующих отраслей экономики: нефтегазовая отрасль, химия и нефтехимия, банки и финансы, FMCG и розничная торговля, электроэнергетика, машиностроение и металлургия.

Цель тренинга

Сформировать навыки подготовки и проведения сложных переговоров.

Задачи тренинга

1. Научить руководителей правильно готовиться к сложным переговорам.
2. Развить навыки работы с переговорными манипуляциями.
3. Обеспечить достижение своих целей в переговорах без потери контакта с собеседником.
4. Дать четырехшаговый алгоритм поведения в любых переговорах.
5. Подготовить каждого участника к переговорам, которые ему предстоит провести в ближайшее время: поставить цель, разработать переговорную стратегию и отработать с тренером и коллегами свое поведение при всех вариантах развития событий.

Формат обучения

Каждый участник проводит 6-8 раундов переговоров. По каждому из них он получает детальную и качественную обратную связь. Все инструменты переговоров тренер отрабатывает индивидуально с каждым участником до тех пор, пока не будут сформированы навыки.

Программа тренинга

В программу мы включили все, что позволит быть готовым к переговорам любого уровня сложности: анализ оппонента, постановку целей, технологии ответа на всевозможные манипуляции, алгоритм удержания своих целей. Тренинг насыщен практическими кейсами и переговорными турнирами.

Определение и контексты возникновения «жестких переговоров»

Типы переговоров: мягкий, жесткий и принципиальный

Ключевые факторы успеха в жестких переговорах

Этап 1. Подготовка к жестким переговорам

Определение собственных целей на переговоры: максимум / минимум

BATNA – технология оценки оппонента

Разработка возможных стратегий ведения переговорной сессии

Этап 2. Предъявление своей позиции

Установление переговорной позиции

«Переговорные качели»

Метод «Сэндвича» предъявления своей позиции

Этап 3. Отстаивание и удержание своей позиции

Перехват управления в жестком контакте

Слом жесткого сценария вашего оппонента

Алгоритм удержания своей позиции

Этап 4. Уступки. Завершение переговоров

Расширение переговорного пирога – бонусы

Техники завершения жестких переговоров

Нейтрализация конфликта

Сценарии жестких переговоров

«Охаивание»: продукта или компании, личности

«Нечестно»: «Крайность», «Салями», «Вранье», «Должок»

«Давят»: «Ультиматум», «Мы особенные», «Трое на одного», «Эмоциональное давление»

«Сказки»: «Светлое будущее», «Чувство вины»

«Треугольник Эрика Берна»: «Кощей бессмертный», «Сирота Казанская»

Противодействие жесткой манипуляции

Парадигмы ведения переговоров

Проактивность/Реактивность в переговорах

Принципиальные переговоры – перевод в конструктивное русло

Условия и регламент

Даты тренинга

05-06 октября 2017 г. в Москве

17-18 октября 2017 г. в Санкт-Петербурге

Регламент

Продолжительность тренинга: 2 дня (с 10:00 до 18:00)

Перерывы на обед и кофе-брейки

Сертификат, подтверждающий прохождение тренинга

Не более 12-14 участников в группе

Место проведения в Москве

Сеченовский переулок, дом 6, строение 3

Место проведения в Санкт-Петербурге

7-я линия Васильевского Острова, дом 76

Стоимость участия

48 000 руб.

Выездной формат проведения тренинга для вашей организации

Этот и другие тренинги по управлению и переговорам наши консультанты готовы провести в любом городе по индивидуальному запросу клиента. Программа и кейсы будут предварительно адаптированы согласно специфике и ситуации заказчика. Также возможно индивидуальное сопровождение переговоров. Для более подробной информации свяжитесь с консультантом Samolov Group.

Юрий Самолов

Консультант по управлению и переговорам



Личный консультант по переговорам и управлению для первых лиц крупнейших компаний, а также представителей государственного сектора России. Руководители многих компаний признают, что свою управленческую карьеру они сделали в том числе благодаря консультациям и помощи Юрия Самолова.

Имеет высшее физико-математическое образование (Новосибирский Государственный Университет).

Профессиональный опыт

- Сооснователь и научный руководитель Samolov Group.
- 27-летний опыт создания и проведения тренингов в России и за рубежом.
- Богатый опыт проведения тренингов для самых разнообразных управленческих аудиторий: от первых лиц компаний до высшего офицерского состава.
- Создатель корпоративной системы обучения управленцев, которая внедрена в крупнейшие компании страны.
- Ведущий бизнес-конференций на темы обучения и развития топ-менеджеров.

Среди клиентов Юрия

Лукойл-Пермь, Лукойл-Коми, Лукойл-Центрнефтепродукт, Лукойл-Пермнефтеоргсинтез, Татнефть, Газпром Нефть, Сахалин Энерджи, Газпром Экспорт, Газпром добыча Ямбург, Удмуртнефть, Транснефтьэнерго, КазМунайГаз, ТехноНИКОЛЬ, РАО ЭС Востока, Федеральная грузовая компания, Первая Грузовая Компания, Ростелеком, Сбербанк, Газпромбанк, Росбанк, Бинбанк, Камаз, UCL Holding, Машиностроительный завод «Знамя», РБК, Газпром-медиа, Mail.Ru Group, HeadHunter Group, Группа «Разгуляй», Пензтяжпромарматура, Сибирская Аграрная Группа и многие другие.

Клиенты Samolov Group

Нефтегазовый комплекс

Газпром добыча Ямбург
Газпром нефть
Газпром экспорт
КазМунайГаз
Лукойл-Коми
Лукойл-Пермь
Лукойл-Центрнефтепродукт
Роснефть-Бункер
Роспан Интернешнл
Сахалин Энерджи
Связьтранснефть
Сургутнефтегаз
Татнефть
Удмуртнефть
Центргаз

Банки и финансы

RB Partners
Toyota Financial Services
Альфа-Банк
Банк Возрождение
Банк Глобэкс
Банк ЗЕНИТ
НПФ Благосостояние
Банк Русский стандарт
Бинбанк
Быстроденьги
Газпромбанк
Росбанк
Сбербанк России
Связной Банк
Совкомбанк

Машиностроение

и металлообработка
MAN Truck and Bus RUS LLC
АКОМ
Арзамасский
приборостроительный завод
Гомсельмаш
КамаЗ
Концерн Созвездие
ММЗ Знамя
НПО Сатурн
ОДК Газовые турбины
Российские космические
системы
Средне-Невский
Судостроительный Завод
УАЗ

Медиабизнес

HeadHunter Group
Hearst Shkulev Media
Mail.Ru Group
Progression Group
Rambler&Co
Газпром-медиа
Коммерсантъ Медиа Холдинг
Манн, Иванов и Фербер
РБК

Транспорт и логистика

Major Express
UCL Holding
Первая Грузовая Компания
Русавтотранс
СДЭК
Третий парк
Трансойл
Федеральная грузовая
компания
Ямальная железнодорожная
компания

Электроэнергетика

Mitsubishi Electric
Алматинские тепловые сети
Башкирская генерирующая
компания
Гомельэнерго
МОЭСК
Ново-Салаватская ПГУ
Интер РАО
Транснефтьэнерго
Челябэнергосбыт
Т Плюс

FMCG и розничные сети

PepsiCo
Азбука Вкуса
Ашан
Балтийский берег
Обувь России
Спортмастер
ЭФКО

Черная и цветная металлургия

АЛРОСА
Васильевский рудник
Норильский Никель
СУЭК Дальтрансуголь
ММК Уголь (Белон)

Химия и нефтехимия

Арнест
Синтез ОКА
Татнефть-Нефтехимснаб
Уралкалий
ФосАгро

Отзывы клиентов

«ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» выражает благодарность Samolov Group за проведенное обучение членов Правления Общества по программе «Директорский курс».

Отличительное преимущество обучения в Samolov Group – индивидуальный подход и решение актуальных проблем участников тренингов. Каждый из прошедших курс руководителей отметил его практическую значимость и применимость в работе, смог повысить свою эффективность и результативность.

Отдельной благодарности заслуживает работа бизнес-тренера. Он не только высококлассный профессионал, но и харизматичный, позитивный человек, общение с которым оставляет исключительно положительные эмоции.

Я уверен, что мы еще не раз обратимся к услугам Samolov Group с целью обучения сотрудников компании. Рекомендую тренинги всем руководителям высшего звена любой крупной организации.



Олег Третьяков

Генеральный директор

Лукойл-Пермь



Борис Алексеев

Зам. ген. директора по разработке месторождений

Лукойл-Ками

Профессионально, доступно, живо и впечатляюще. Доведен до понимания весь алгоритм эффективного делегирования. Четкое изложение теоретической части позволяет быстро усвоить необходимые шаги для выработки правильного стиля руководства.



Серик Абденов

Вице-президент по управлению человеческими ресурсами

КазМунайГаз

Обучение в Samolov Group чрезвычайно полезно для меня и руководителей АО «НК «КазМунайГаз». Систематизирует и формирует в голове четкие алгоритмы. Особенно полезной для моей работы стала информация о технологиях ответа на все возможные сценарии развития переговоров.

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

На «Директорском курсе» Samolov Group развивают навыки управления людьми, которые для руководителей не менее важны, чем знания производственной технологии. Информация доносится доступно и понятно, ничего лишнего, все по делу. Закрепляют навыки жестко, но аккуратно и навсегда.

Бизнес-тренер прежде всего практик — четкий, конкретный, где надо жесткий, но не грубый. Особенно мне запомнился тренинг «Навыки эффективной мотивации». Когда становишься руководителем, забываешь, что было важно для тебя, когда ты им не был, что тебя мотивировало, что давало уверенности в себе. Программа позволяет вспомнить это, и дает навыки мотивации людей.

Обучение интересное, практичное и на 100% применимо в жизни. Технологии Samolov Group вносят новые стандарты и качества в жизнь людей, которые у них обучаются. Спасибо Samolov Group за вашу позитивную работу!



Сергей Емельянов
Генеральный директор
Транснефтьэнерго



Дамир Мухаметшин
Заместитель генерального директора
Татнефть

Для меня Samolov Group — это прежде всего умение качественно проработать материал со всеми в группе, а также настойчивость в достижении поставленных целей. Буквально после первого тренинга я начал применять полученные знания в отношении себя и своих коллег и подчиненных и вижу положительные практические результаты.



Петр Морсин
Вице-президент
Бинбанк

Из российских бизнес-школ могу посоветовать бизнес-школу Samolov Group. В свое время мы обеспечили знаниями большинство руководителей по всей стране, обучили их навыкам эффективного управления, рассказали о менеджменте. Сегодня могу отметить, что команда Samolov Group значительно выросла. Кроме того, в SG соблюдается приятное для меня соотношение цены и качества услуг.

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

«УАЗ», в лице директора по персоналу Фомичевой. Е.Ю., выражает благодарность бизнес-тренеру Samolov Group за проведенный «Директорский курс» для кадрового резерва ОАО «УАЗ».

Темы и проблемы, освещаемые в тренинге, знакомы каждому руководителю, а «правильные ответы» известны не всем. Наши руководители овладели инструментами делегирования, мотивации, развития подчиненных, поставили цели собственного развития. Вся информация была «препарирована» в практических упражнениях, кейсах групповых заданиях, причем проблемные ситуации не придумывали – разрешали реальные производственные задачи.

Автомобильный завод находится на стадии модернизации, поэтому были особенно полезны темы: отбора кандидата на работу, развитие и мотивация сотрудников. Можно просто поручить задачу, а можно «зажечь» работника, сделав его союзником в период изменений. Этим важным умением овладели руководители ОАО «УАЗ».



Елена Фомичева

Директор по персоналу

УАЗ



Сергей Сенин

Зам. ген. директора по управлению персоналом и социальной политике

Первая грузовая компания

Выбор Samolov Group в качестве провайдера по обучению предопределили несколько факторов. Во-первых, предложенные программы полностью соответствовали моему запросу. Во-вторых, мы смогли организовать обучение в географически удаленных компаниях. А третьим важным аргументом стали позитивные отзывы партнеров о работе с бизнес-школой.



Лариса Ямомото

Начальник отдела информационного и организационного обеспечения

Сахалин Энерджи

Все было на таком доступном языке, что легко воспринималось всеми членами группы! Этот тренинг полезен всем. Спикеры, начинающие специалисты, руководители – всем в той или иной степени рано или поздно приходится выступать перед аудиторией.

Место обучения

Адрес в Москве: Россия, Москва, Сеченовский переулок, дом 6, строение 3

Адрес в Санкт-Петербурге: Россия, Санкт-Петербург, 7-я линия Васильевского Острова, дом 76

Телефон: +7 (495) 660-01-05, Москва

Телефон: +7 (812) 313-40-50, Санкт-Петербург





Samolov Group

Управленческий консалтинг

+7 (495) 660-01-05, Москва

+7 (812) 313-40-50, Санкт-Петербург

edu@samolov.ru

www.samolov.ru

Навыки жестких переговоров

Бизнес-тренинг

05-06 октября 2017 г., Москва

17-18 октября 2017 г., Санкт-Петербург

Для получения аккредитации необходимо заполнить заявку (отдельно на каждого участника) и выслать на электронную почту edu@samolov.ru не позднее, чем за пять рабочих дней до выбранного мероприятия.

Организация	
Фамилия, имя, отчество участника	
Должность участника	
Электронная почта участника	
Мобильный телефон участника	
Организация-плательщик	
Реквизиты организации	
Подписант договора (а также на основании чего он действует)	
Контактное лицо	

Выберите тип услуги (какой город предпочтительнее для участия)

Тренинг	Город	Дата	Стоимость	Выберите
Навыки жестких переговоров	Москва	05-06 октября	48 000 руб.	<input type="checkbox"/>
Навыки жестких переговоров	Санкт-Петербург	17-18 октября	48 000 руб.	<input type="checkbox"/>

Контактное лицо со стороны Samolov Group:

Самолов Иван Юрьевич. электронная почта edu@samolov.ru. телефон: +7 (495) 660-01-05.