



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОЕДИНКИ

[CLUB.ATLANTY.RU](http://club.atlanty.ru)


НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ



КОНСТАНТИН ПЕРМИНОВ

Эксперт по
коммуникациям,
предприниматель,
бизнес-тренер
 @perminov.mentor

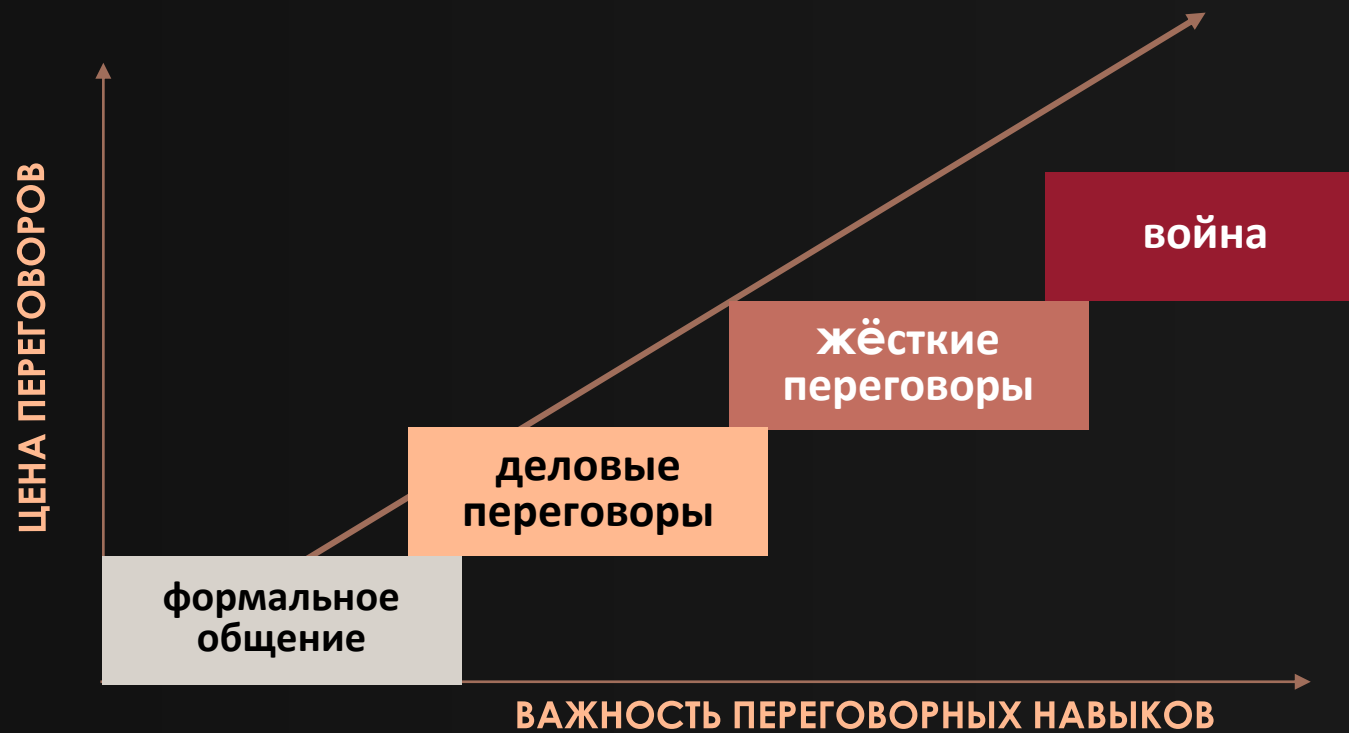
НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



МЕТОДОЛОГИЯ ВЛАДИМИРА ТАРАСОВА



ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ



НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ

ПЕРЕГОВОРЫ

ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
СТОРОН ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
ВЗАИМОВЫГОДНОГО,
ЛИБО ВЗАИМОПРИЕМЛЕМОГО
РЕЗУЛЬТАТА

НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ

ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

ПРИНУЖДЕНИЕ ВАШЕГО
СОБЕСЕДНИКА ДУМАТЬ,
ВОСПРИНИМАТЬ ИНФОРМАЦИЮ,
И ДЕЛАТЬ ТАК, КАК
ВЫ ЭТОГО ХОТИТЕ

НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

формальное
общение

ОБЩЕНИЕ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
СРЕДЕ ПО РАБОЧИМ
ЗАДАЧАМ БЕЗ ЯВНОГО
КОНФЛИКТА.

ПРИМЕР:
начальник-подчиненный

деловые
переговоры

СТОРОНЫ
ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ
ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ И
ДОЛГОСРОЧНЫХ
ОТНОШЕНИЯХ.

ВОЗМОЖНОСТЬ
WIN-WIN

жёсткие
переговоры

РАСПРЕДЕЛЯЕМЫЙ РЕСУРС
ОГРАНИЧЕН. СТОРОНЫ НЕ
ХОТЯТ ДЕЛИТЬСЯ.
СТОРОНЫ МОГУТ ДАВИТЬ
ДРУГ ДРУГА СВОИМИ
РЕСУРСАМИ.

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ ВЫШЕ
СОХРАНЕНИЯ
НОРМАЛЬНЫХ
ОТНОШЕНИЙ

война

ЛИЧНАЯ НЕПРИЯЗНЬ,
ГОТОВНОСТЬ К РИСКУ И
ПОТЕРЕ ВСЕХ
ЗАТРАЧИВАЕМЫХ
РЕСУРСОВ.

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ ВЫШЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ
ЦЕННОСТЕЙ



МИНУСЫ ЖЁСТКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

РЕАКТИВНОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ ОППОНЕНТА

ОТСУТСТВИЕ ТОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ О РЕСУРСАХ ОППОНЕНТА
И ВОЗМОЖНЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ

ПОТЕРЯ РЕПУТАЦИИ

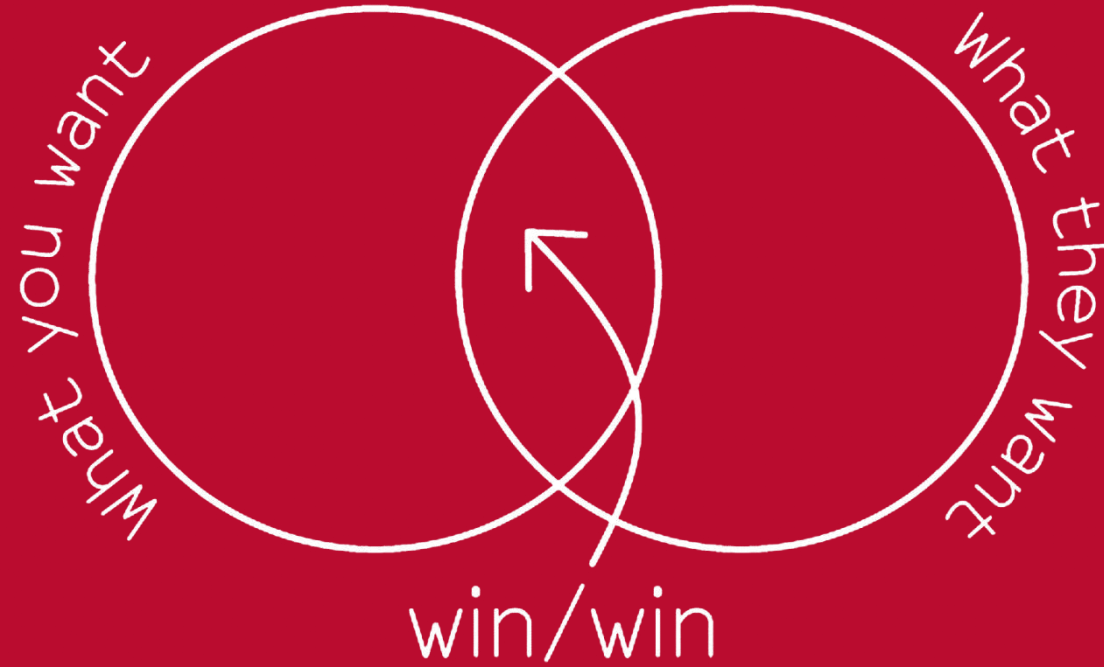
СНИЖЕНИЕ КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА ПОД ПРИНУЖДЕНИЕМ, КОГДА
ЧЕЛОВЕК БЕРЕТ НАВЯЗАННОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО





БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ

ВЫИГРАЛ-ВЫИГРАЛ



НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ

БОЛЬШЕ
ОБЩИХ
ИНТЕРЕСОВ

ВЫИГРАЛ-ВЫИГРАЛ

- РАСШИРЕНИЕ КАРТИНЫ МИРА СОБЕСЕДНИКА
- ДВИЖЕНИЕ В СТОРОНУ БЛИЖАЙШЕГО РАЗВИТИЯ
- ГРАМОТНО ПОСТРОЕННАЯ КОММУНИКАЦИЯ ПОЗВОЛЯЕТ НАЙТИ БОЛЬШЕ ОБЩИХ ИНТЕРЕСОВ

НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

- › ИДИТЕ НА КОНТАКТ, ИНАЧЕ НИЧЕГО НЕ ДОБЬЕТЕСЬ
- › ОБЩАЙТЕСЬ НА РАВНЫХ
- › СЛУШАЙТЕ И ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ
- › СТАВЬТЕ СЕБЯ НА МЕСТО СОБЕСЕДНИКА, ДУМАЙТЕ НАД СВОИМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ С ПОЗИЦИИ ПАРТНЕРА
- › БУДЬТЕ БЕССТРАСТНЫ, УБИРАЙТЕ ЛИШНИЕ ЭМОЦИИ
- › ВЫЯСНЯЙТЕ, КАК ДРУГАЯ СТОРОНА БЕРЕТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
- › ФОКУСИРУЙТЕСЬ НА СВОИХ ЦЕЛЯХ, А НЕ НА ТОМ, КТО ПРАВ ИЛИ ВИНОВАТ



ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНОК

ЭТО БЫСТРАЯ НАГЛЯДНАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ СОБСТВЕННОГО УМЕНИЯ ВЕСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКУЮ БОРЬБУ ПУТЕМ УЧАСТИЯ В КОНФЛИКТНОМ ДИАЛОГЕ СО СВОИМ ПРОТИВНИКОМ.

ВРЕМЯ ДИАЛОГА

60 секунд.

ТЕМА ДИАЛОГА

конфликтная ситуация с двумя ролями: нападающего и защищающегося.

ОПИСАНИЕ СИТУАЦИИ

заканчивается заранее заданной репликой нападающего, с которой и начинается поединок: в режиме импровизации следует ответная реплика обороняющегося, реакция на нее нападающего и т. д.



ОТЛИЧИЕ ДАННОГО ФОРМАТА ПОЕДИНКОВ ОТ «КЛАССИЧЕСКОГО»

- КЛАССИЧЕСКИЕ ПОЕДИНКИ – ЭТО АНАЛОГ БОЯ, Т.Е. ДЕЛОВАЯ БОРЬБА ЗА НАСТОЯЩЕЕ, А ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКИ – ЭТО АНАЛОГ ВСТРЕЧНОГО БОЯ, ОНИ ХАРАКТЕРИЗУЮТСЯ СТРЕМИТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОТЕКАНИЯ И КРАТКОСТЬЮ РЕПЛИК УЧАСТНИКОВ.
- ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКА – 60 СЕКУНД, ВЗЯТИЕ ПАУЗ ИСКЛЮЧАЕТСЯ.
- ПЯТЬ СУДЕЙ. ВСЯ ПЯТЕРКА – ЭТО КОЛЛЕГИЯ ОТПРАВЛЯЮЩИХ НА ПЕРЕГОВОРЫ. ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ НЕ О ЧЕМПИОНАТАХ, А О ТРЕНИРОВОЧНЫХ ПОЕДИНКАХ, ТО МОГУТ БЫТЬ ТРИ СУДЬИ.
- НА ТРЕНИНГИ ОБЫЧНО ПРИХОДЯТ СОБСТВЕННИКИ И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ КОМПАНИЙ, ЖЕЛАЮЩИЕ ПОВЫСИТЬ СВОЮ КВАЛИФИКАЦИЮ В ЖЕСТКИХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СХВАТКАХ



ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНОК

СУДЕЙСТВО ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКОВ

Осуществляется 5 судьями, которые находятся в коллегии «Отправляющие на переговоры».

Они смотрят на происходящее с точки зрения человека, которому необходимо доверить провести переговоры одному из коллег вместо себя.

Они оценивают способность к перехвату и удержанию управления в переговорах, когда **НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫСТУПАЕТ УМЕНИЕ ПРОДВИНУТЬ ВПЕРЕД ЗАЩИЩАЕМЫЕ ИНТЕРЕСЫ, МАКСИМАЛЬНО СУЗИВ ПРИ ЭТОМ ЗОНУ КОНФЛИКТА С ДРУГОЙ СТОРОНОЙ.**

Их волнует, насколько участники сильны как переговорщики, готовы ли они к ведению переговоров в жесткой и конфликтной ситуации:

- умеет ли участник строить адекватную картину мира, эффективно воздействовать на картину мира партнера
- достаточно ли этически совершенен
- умеет ли вести позиционную борьбу и располагаться на выгодной местности
- умеет ли различать «пустое» и «твердое», находить уязвимые места в позиции другого
- способен ли вести деловую борьбу «здесь и сейчас» с достаточной психологической силой, скоростью, точностью
- способен ли обходить ловушки, не поддаваться страстям и разглядывать победу
- можно ли ему доверить ведение переговоров в жестких условиях
- умеет ли держать свою цель и т. д.



ХОД ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКА

ПОДГОТОВКА К ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКУ

- Проверка готовности к экспресс-поединку.
- По завершении времени на подготовку ведущий приглашает всех участников для проведения поединка.
- Судьи занимают места за столом судейской коллегии. Ведущий должен убедиться, что все судьи заняли свои места, и каждый имеет свой комплект карточек для голосования.
- Игроки занимают место на игровой площадке. Ведущий должен убедиться, что часы выставлены для начала поединка (по 1 минуте на каждый раунд), и игроки готовы начать поединок (ведущий задает игрокам вопрос о готовности).

ЖЕРЕБЬЕВКА ПЕРВОГО ХОДА

- Ведущий объявляет начало поединка, называет игроков, принимающих в нем участие.
- Ведущий читает вслух текст ситуации предстоящего поединка.
- Ведущий предлагает игрокам разыграть право первого хода. Для этого он берет в руки карточки с номерами 1 и 2 (со стола или отдельный комплект), прячет их за спину, держа одну карточку в одной руке, другую – в другой, и предлагает кому-то из игроков выбрать руку.
- В зависимости от жеребьевки, ведущий объявляет, кто из игроков в этом поединке будет номером 1, кто – номером 2. В первом раунде игрок 1 будет играть роль того участника ситуации, который произносит заключительную реплику ситуации, игрок 2 будет играть вторую роль, начиная диалог с ответа на заданную в ситуации и произнесенную игроком 1 фразу. Во втором раунде игроки поменяются ролями. На игровом столе рядом с каждым игроком ставится карточка с его номером (1 или 2).



ХОД ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКА

НАЧАЛО РАУНДА

- Ведущий запускает часы и игрок номер 1 начинает поединок, произнеся заключительную фразу ситуации. Эту фразу он произносит дословно, не имеет права её изменять и дополнять даже в мелочах. После того, как фраза сказана, игрок 1 ничего к ней не добавляет и дожидается игрока 2. Игрок 2 ему отвечает – начался экспресс-поединок, который состоит из двух раундов по 1 минуте.
- Через 1 минуту после начала экспресс-поединка ведущий объявляет: «Время, переход хода». Запускается время второго игрока. Теперь игрок 2 произносит заключительную фразу ситуации, игрок 1 отвечает – начался второй раунд, который завершается через 1 минуту.
- В отличие от классических управленческих поединков, в экспресс-поединках нет свободных переходов хода со сменой ролей (только одна смена ролей через 1 минуты), нет секундантов, пауз и протестов.

ЗАВЕРШЕНИЕ ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКА

- Когда время экспресс-поединка завершилось, ведущий объявляет – «ПОЕДИНОК ЗАВЕРШЕН, СПАСИБО». Игроки могут пожать другу руки. Они присаживаются за игровой стол, и остаются на игровой площадке в ожидании голосования судей и комментариев.

ПОСЛЕ ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКА ПРОВЕРКА ГОТОВНОСТИ К ГОЛОСОВАНИЮ

- После объявления о завершении экспресс-поединка, ведущий обращается к судьям с вопросом о готовности к голосованию. Он просит продемонстрировать каждого судью свою готовность, но не поднятием карточки (это должны сделать все судьи одновременно), а тем, чтобы посмотреть на ведущего. Ведущий дожидается готовности каждого судьи проголосовать (т. е. каждый судья принял индивидуальное внутреннее решение, какую карточку он поднимет), – для чего он должен встретиться взглядом с каждым судьей.
- Судьи за столом могут между собой общаться – как в паузах, так и в момент подготовки к голосованию. Но каждый судья принимает свое собственное решение.



ХОД ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКА

ГОЛОСОВАНИЕ СУДЕЙ

- По просьбе ведущего все судьи одновременно голосуют – каждый поднимает или карточку 1, или карточку 2. Не проголосовать судья не может.
- Судейство экспресс-поединков осуществляется 5 (пятью) судьями, которые находятся в коллегии «Отправляющие на переговоры». Они смотрят на происходящее с точки зрения человека, которому необходимо доверить провести переговоры одному из коллег вместо себя. Они оценивают способность к перехвату и удержанию управления в переговорах, когда на первый план выступает умение продвинуть вперед защищаемые интересы, максимально сузив при этом зону конфликта с другой стороной. Их волнует, насколько участники сильны как переговорщики, готовы ли они к ведению переговоров в жесткой и конфликтной ситуации:
 - умеет ли участник строить адекватную картину мира, эффективно воздействовать на картину мира партнера
 - достаточно ли этически совершенен
 - умеет ли вести позиционную борьбу и располагаться на выгодной местности
 - умеет ли различать «пустое» и «твердое», находить уязвимые места в позиции другого
 - способен ли вести деловую борьбу «здесь и сейчас» с достаточной психологической силой, скоростью, точностью
 - способен ли обходить ловушки, не поддаваться страстям и разглядывать победу
 - можно ли ему доверить ведение переговоров в жестких условиях
 - умеет ли держать свою цель и т. д.



ХОД ЭКСПРЕСС-ПОЕДИНКА

ОБЪЯВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ГОЛОСОВАНИЯ И ПОБЕДИТЕЛЯ

- Ведущий подсчитывает количество карточек за игрока 1 и за игрока 2, объявляет счет, называет и поздравляет победителя. Счет может быть 5:0, 4:1 или 3:2. Ничьей быть не может.
- Никто из судей не имеет право заявить, что он «по ошибке поднял не ту карточку» с тем, чтобы объявленный счет был пересмотрен. Даже если кто-либо из судей, действительно, ошибся, заявлять об этом и пересматривать результаты поединка категорически запрещено.

КОММЕНТАРИИ СУДЕЙ

- Судьи начинают комментарии со слов: «Я бы отправил на переговоры игрока номер... , потому что...»
- Далее судьи дают краткие комментарии, объясняя свое решение, указывая мотивы, побудившие их отдать голос за этого участника.
- Ведущий заранее объявляет регламент (длительность по времени) судейских комментариев и далее следит за соблюдением этого регламента.



СИТУАЦИЯ 1

ТЕРМИНАТОР

Предприниматель закрыл свой микробизнес и решил устроиться на работу. Он отправил резюме на вакансию

руководителя среднего звена в одну из крупных компаний своего города и получил приглашение на собеседование. На встрече HR-менеджер этой компании после приветствия бегло просмотрел резюме предпринимателя и с усмешкой спросил:

- Свою компанию развалили, теперь к нам пришли?



БАНДИТСКАЯ ПРОСЬБА

Бизнесмен пользовался услугами бандита по взысканию безнадежной задолженности. Все условия сотрудничества были оговорены и соблюдены. Бандит, выполнив свои обязательства, пропал на несколько лет. И вот бандит появляется в кабинете бизнесмена со словами:

— СЛУШАЙ, КАК ДРУГА ПРОШУ! ПОМОГИ, ДАЙ ДЕНЕГ!



БИЗНЕС-КЛУБ АТЛАНТЫ

НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



+7 (495) 775-58-91
CLUB@ATLANTY.RU

ТРЕНИРОВКИ

ГРУППА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
ПОЕДИНКОВ



@perminov.mentor





БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КУРС

Через переговорный
тренажер разыгрываются
ваши бизнес и жизненные
ситуации

1. Виды общения и стратегии в переговорах. Алгоритм подготовки к переговорам.
2. Слои в переговорах. Выбор сильной позиции.
3. Управленческая борьба. Приемы переговоров. Практика формулировки вопросов.
4. Восприятие в переговорах. Работа с эмоциями.
5. Стили общения. Сложные переговорные ситуации. Приемы работы с агрессией.
6. Принципы оказания влияния на собеседника

НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ



6 НЕДЕЛЬ, 6-10 ПОЕДИНКОВ

Через переговорный тренажер разыгрываются ваши бизнес и жизненные ситуации

Цели тренинга:

- Научиться договариваться, сохраняя отношения
- Отличать пустое и твердое
- Отказывать без разрушительных последствий
- Достигать большего, учитывая чужие интересы
- Видеть манипуляции, ставить личные границы
- Использовать в переговорах различные слои
- Выходить из негативной коммуникации без материальных и этических потерь

НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ



«В жизни получаем не то, что заслужили, а то, о чем смогли договориться»

Чему вы научитесь:

- Правильно готовиться к переговорам
- Прогнозировать ситуацию и пути ее развития
- Формировать высокую готовность к неожиданностям
- Использовать разные стратегии и стили ведения переговоров
- Предлагать управленческие решения, разрешающие конфликт
- Управлять эмоциями собеседника
- Переводить переговоры в конструктивное русло
- Смотреть процесс глазами опытного переговорщика

НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ



БИЗНЕС-
КЛУБ
АТЛАНТЫ



@perminov1

@perminovclub_bot

Бронирование выступлений @Lusine_Vardanyan



НАЙДИ СВОИХ. ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ

ДО 20.09.2023 СПЕЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА

Осталось 1 место