



Козлов Владимир (Владимирович) — тренер, практик — переговорщик, аналитик, бизнес — консультант с 28 — летним стажем работы. Профессиональное внимание - только к одной теме «Управление сложными коммуникациями (переговорами)».

Кандидат психологических наук, эксперт ВШГУ, профессор МААН, профессор АВН. Преподаватель спецкурсов по переговорам в программах МВА, DBA РАНХиГС при Президенте РФ, ШБМК МГИМО, МГУУ.

По результатам рейтингового голосования (47 экспертов, 50000 голосов) первого всероссийского исследования «Лучшие бизнес - тренеры России 2004-2014» (см. http://best-trainers.ru) Владимир Козлов признан №1 в номинации «Деловые коммуникации и переговоры».

«Сильный управляет десятками, умный – сотнями. Мудрый управляет собой…»



Владимир Козлов как консультант и тренер имеет огромный **опыт** подготовки и ведения **реальных переговоров**, работает с высшим административным составом государственной службы и первыми лицами крупных компаний.

Авторские методики управления сложными коммуникациями **признаны и используются** ведущими «игроками» российского и международного рынка.

Разноуровневая **методическая и информационная поддержка** позволяет слушателям самостоятельно и в комфортном режиме закреплять полученные навыки.

Глубокая **адаптация** учебного материала и тренинговых навыков **к** конкретным **профессиональным задачам** и практическим ситуациям участников.

И, естественно, **готовность лично сопровождать** применение полученных знаний на практике. Поскольку «теория без практики мертва»....

«Любые переговоры жестки настолько, насколько ты к ним не готов.»



О ПРОГРАММАХ

В ГРУППЕ или ИНДИВИДУАЛЬНО

Кейс-тренинг «Сложные переговоры: техники влияния»

Кейс-тренинг «Статусный партнер: шанс на убеждение»

Кейс-тренинг «Внутренние коммуникации: влияние без полномочий»

Кейс-тренинг «Коммерческие переговоры: движение к цели»

Тренинг-практикум «Переговоры с токсичными людьми»

Модуль 1. «Управляемые переговоры: основные правила»

Модуль 2. «Инструменты влияния в переговорах»

Модуль 3. «Умей убедить: приемы рациональной аргументации»

Модуль 4. «Умей убедить: инструменты скрытого и косвенного влияния»

Модуль 5. «Переговоры на грани: сложный партнер»

Модуль 6. «Внутренние коммуникации: влияние без полномочий»

Модуль 7. «Кризисные переговоры: энергия противоречий»

очный формат

ОНЛАЙН ФОРМАТ

«Лучше не тренироваться вообще, чем тренироваться со слабым партнером.»

ПАРТНЕРЫ И ЗАКАЗЧИКИ



























































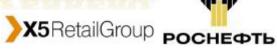


Ritter

SPORT













































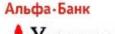


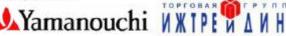


















АВТОРСКАЯ ПОДДЕРЖКА

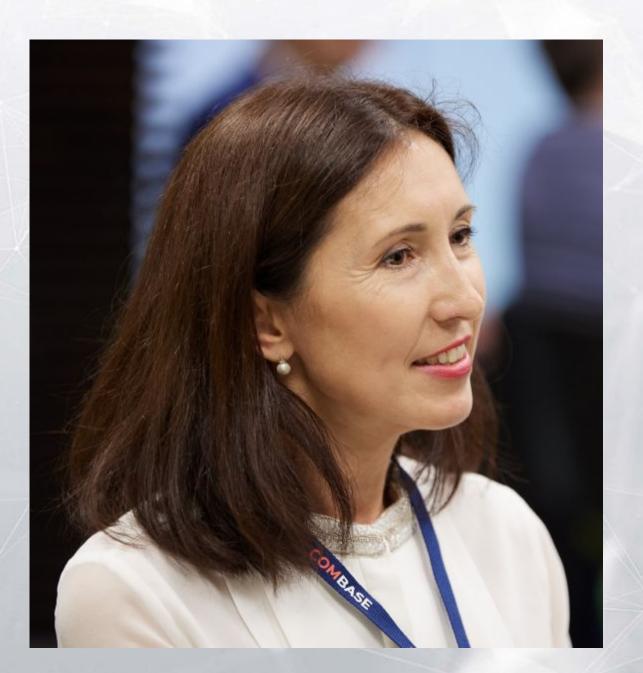


19 книг, 13 аудиокниг, 7 мультимедийных учебников, 8 видеокурсов, Дистанционный курс «Профессиональные переговоры» (ИБДА РАНХ и ГС при Президенте РФ) Скрипт – курс «Навигатор переговорщика» (8 блокнотов с видео поддержкой) Видеокурс для телеканала «Успех». Диагностическая система «Индивидуальный костюм переговорщика» ОПЫТ разработки и передачи 8 курсов по теме «Корпоративные

«Осторожней с книгами. Они могут стать причиной развития мозга!»

стандарты переговоров»





ЗАЯВКА НА СОТРУДНИЧЕСТВО

Алия Акбашева

моб. +7 (985) 668 93 02

e-mail: aa@bitl.ru

сайт: www.vladimirkozlov.ru

Facebook:

https://fb.me/Vladimir.Kozlov.Pro

"Все, чего я хотел, - это согласия с моими желаниями после конструктивной дискуссии"

У.Черчилль