



Ирина Решетняк

Группа компаний **BSR PARTNERS**

Сертифицированный тренер по медиации
и переговорному процессу

Член Международной сертификационной
комиссии по медиации Р-АПК(CRI)

Более 60% процентов всех видов коммуникаций между людьми — это переговоры!

Коллеги и партнеры, представители власти и сферы услуг, наши дети, близкие и родные — невозможно перечислить всех, кто может стать Вашим партнером по переговорам в течение одного дня...

Вы готовы?

Корпоративные тренинги

Медиация Базовый курс

9 дней | группа до 12 человек





Медиация — особый вид переговоров, в которых медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному реалистичному и удовлетворяющему интересам сторон соглашению

Курс по медиации состоит из 4-х взаимосвязанных и последовательных блоков:

- Эффективные межличностные и бизнес коммуникации
- Управление конфликтом
- Медиация. Процедура и практика применения
- Интегративные переговоры



Программа

Корпоративные тренинги

Интегративные переговоры

3-5 дней | группа до 12 человек





Цель

Формирование системного представления о переговорах как об управляемом, структурированном и неоднородном процессе

**«В жизни и бизнесе Вы получаете не то, что,
по Вашему мнению, Вы заслуживаете, а то, о чем
Вы смогли договориться»**

Честер Ли Каррас



Задачи

1. Построение эффективных деловых и межличностных коммуникаций для целей управления взаимоотношениями в процессе переговоров
2. Моделирование осознанного поведения и принятия сбалансированных решений в ситуациях конфликта
3. Подготовка и проведение сложных многоэтапных переговоров



Результат

Возможность применять на практике следующие специальные инструменты профессионального переговорщика:

1. Приемы управления групповой дискуссией и партнерским диалогом
2. Навыки предотвращения и разрешения конфликтов
3. Основные стратегии, технологии и алгоритмы построения переговорного процесса
4. Техники выявления скрытых мотивов и интересов сторон переговоров
5. Способы распознавания манипуляции и противостояния давлению
6. Способность понимать причины сопротивления предложениям на переговорах и находить пути их устранения
7. Умение вырабатывать прочные и реалистичные соглашения



Программа



Корпоративные тренинги

Управление конфликтом

2-4 дня | группа до 12 человек



Цель

Формирование системного представления о закономерностях возникновения, развития, завершения конфликта как процесса, поддающегося конструктивному регулированию

«Ничто не дает столько преимуществ перед другими, как способность оставаться спокойным и хладнокровным в любой ситуации»

Томас Джефферсон



Задача

Получение практических и образовательных компетенций в следующих областях:

1. Моделирование осознанного поведения и принятия сбалансированных решений в ситуациях конфликта
2. Предотвращение и разрешение конфликтов
3. Распознавание манипуляции и противостояние давлению

Результат

Развитие навыков эффективного поведения в ситуации конфликта



Программа

Корпоративные тренинги

Коммуникативная компетентность

1-2 дня | группа до 12 человек





Цель

Формирование системного представления о коммуникативной компетентности личности как об основном инструменте достижения максимальной социальной эффективности

«Внимательно слушать — это самый большой комплимент, который мы можем сделать человеку»

Дейл Карнеги



Задача

Получение практических и образовательных компетенций в области управления групповой дискуссией и партнерским диалогом

Результат

Развитие навыков построения эффективных коммуникаций:

- в ситуациях конфликта
- для целей управления взаимоотношениями в процессе переговоров
- применительно к разным видам общения



Программа



Какой результат
Вы получите?

Переговоры как ключевая компетенция

По роду профессиональной деятельности сложные переговоры — Ваша повседневная реальность, и пришло время подкачать переговорные мышцы под руководством играющего тренера?

Медиация как новая профессия

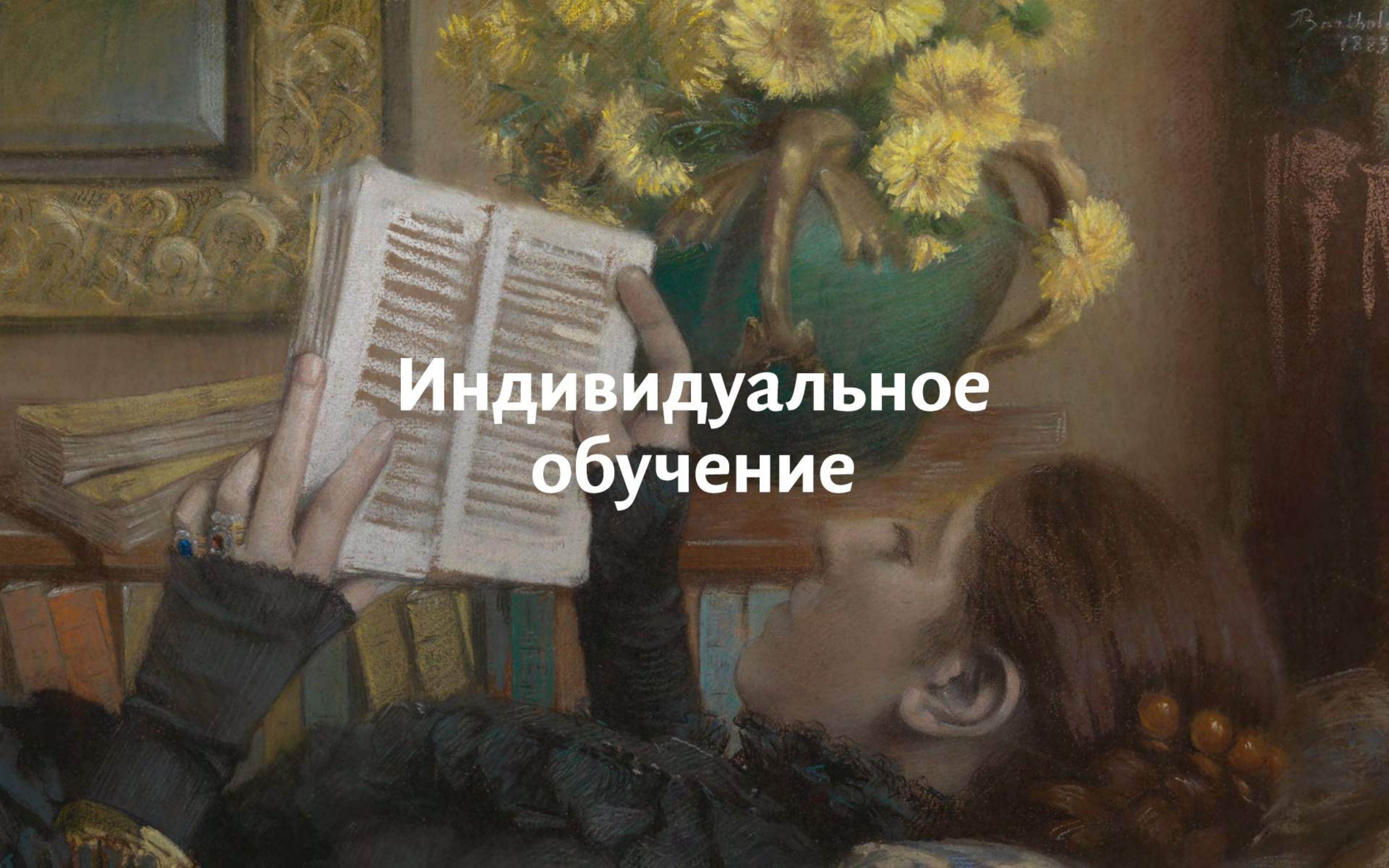
Вы хотите работать медиатором и Вам — не «шашечки, а ехать», точно следуя детальной Дорожной карте процедуры медиации со всеми выбоинами и ухабами этого порой экстремального по накалу эмоций маршрута?

Новый уровень

Считаете себя опытным переговорщиком и хотите пройти проверку на прочность — коммуникативную, конфликтологическую, переговорную?

Работа над ошибками

Находясь в процессе непростых переговоров или затяжного конфликта, Вы не спите по ночам, прокручивая в голове победные, но так и нереализованные сценарии дневных баталий, подсчитываете упущенные возможности и прибыль, произносите про себя так и не высказанные аргументы и доводы, предназначавшиеся оппонентам?

A detailed oil painting of a woman with dark hair, wearing a dark, ruffled dress and a black glove, sitting and reading an open book. She is holding the book with both hands. To her right is a large, ornate green vase filled with a bouquet of yellow chrysanthemums. The background is dark and textured, with a stack of books visible on the left. The overall style is classical and intimate.

Индивидуальное обучение

Benjamin
1883



Для кого?

Для всех, кому необходимо развитие и повышение личной компетентности в следующих сферах и направлениях: медиация, интегративные переговоры, управление конфликтом, межличностные и бизнес-коммуникации



Преимущества индивидуального формата обучения

Личное общение с тренером дает возможность концентрации на интересах клиента в части интеграции всех видов тренинговых программ в эксклюзивный обучающий курс

Дополнительный бонус — индивидуальное консультирование клиента по вопросам незамедлительного применения полученных знаний в конкретных частных ситуациях, например, при подготовке к реальным переговорам

Индивидуальная программа обучения с элементами коучинга позволяет максимально использовать временные возможности клиента и построить обучение в точном соответствии с представленным запросом



Кроме того, клиент получает возможность использовать дополнительно в процессе обучения такой экспертный ресурс, как знания и опыт преподавателя в областях:

- создание нового вида бизнеса или направления деятельности организации
- определение стратегии развития предприятия
- построение и систематизация бизнес-процессов в операционной деятельности организации
- сопровождение изменений организации
- внедрение новой модели управления
- создание и внедрение корпоративных стандартов
- создание условий для взаимовыгодного партнерства
- развитие социальных связей и деловых отношений
- маркетинг
- управление персоналом



Коучинг



Коучинг — профессиональное партнёрство клиента и эксперта, ориентированное на создание и реализацию значимых изменений в определенных сферах жизни клиента, в соответствии с представленным запросом

Коуч, являясь своеобразным эксклюзивным ресурсом на время движения клиента к заявленной цели, помогает максимальному раскрытию личного и профессионального потенциала, используя такие методы и инструменты, как:

- мотивационная и эмоциональная поддержка
- профессиональное сопровождение
- экспертная обратная связь



Программа

Медиа



Интервью на радио «Маяк»



Посмотреть и послушать

маяк
103,4

«Как выжить в малиннике» на ТВЦ



Посмотреть

ТВ ЦЕНТР



настроение

КАК ВЫЖИТЬ В «МАЛИННИКЕ»?

«Сегодня. Итоги» на НТВ



Посмотреть



Первый канал о медиации



Посмотреть



www.1tv.ru

МОСКВА 92.0^{FM}

СЛУШАЙ
МОСКВА 92.0^{FM}
НЕ ТЕРЯЙ
ВРЕМЯ

Утреннее шоу «Встань москвичом»



Послушать

МОСКВА 92.0^{FM}

Благодарные клиенты



ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ
ОБЩЕСТВО «БИНБАНК»

121471, Москва,
ул. Гродненская, 8А
Тел. (495) 755 50 75
Факс (495) 755 50 79
www.binnbank.ru
ОГРН 1027700159442
ИНН 7731026412

25 ДЕК 2015 № 09.04/18725

из № _____ от _____

Генеральному директору
ООО «Р-КОНСАЛТИНГ»
Решетняк И.В.

Уважаемая Ирина Валерьевна!

ПАО «БИНБАНК» выражает Вам искреннюю благодарность за проведение двух тренингов и обучение 22 сотрудников Департамента по работе с проблемными активами по программе «Современные деловые переговоры. Особенности подготовки, организации и проведения переговоров в зоне конфликта».

Прохождение вышеуказанного обучения позволило сотрудникам Департамента по работе с проблемными активами приобрести необходимые знания и практические навыки в части управления конфликтными ситуациями, проведения эффективных переговоров и разрешения сложных противоречий и споров при работе по взысканию задолженности.

Ваши тренинги имеют актуальную практическую направленность и позволяют в сжатые сроки развить крайне важные, для сотрудников Банка, коммуникативные компетенции.

Надеемся на плодотворное и взаимовыгодное сотрудничество в дальнейшем!

С уважением,
Президент Банка



А.А. Лукин



ЗАО «Су-155»



ЗАО «Геотрансгаз»



«Уренгойгидромеханизация»



«Коминвест»



«Правовой стандарт»



Sunflower Communications



О тренере

Образование

Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина; специальность — право и современное законодательство

ММВШБ МИРБИС МВА; специальность — стратегический менеджмент и предпринимательство

Московский центр НЛП: ораторское искусство; НЛП-практик, коучинг

Санкт-Петербургский государственный университет совместно с Институтом по исследованию и разрешению конфликтов (CRI) / Conflict Resolution, Research and Resource Institute, Inc; специальность — тренер по посредничеству в разрешении конфликтов, медиации

Санкт-Петербургский государственный университет совместно с Институтом по исследованию и разрешению конфликтов (CRI) / Conflict Resolution, Research and Resource Institute, Inc.; специальность — медиатор (посредник) в разрешении межличностных и общественных конфликтов

Высшая коммерческая школа при Министерстве внешних экономических связей РФ; специальность — организация и управление гостиничным и ресторанным бизнесом

Институт повышения квалификации работников ТВ и РВ; специальность — ведущий эфира

Российская Экономическая Академия им. Г. В. Плеханова; квалификация — экономист; специальность — финансы и кредит

Практический опыт

Настоящее время

Группа Компаний BSR PARTNERS

ООО «Р – консалтинг» Генеральный директор

Заместитель председателя Экспертного совета
Ассоциации Российских Банков по работе
с проблемными активами

Медиатор

Тренер по медиации, переговорному процессу

Международная сертификация Р-АПК и (CRI) / Conflict
Resolution, Research and Resource Institute, Inc. (CRI)

Член международной сертификационной комиссии
Р-АПК

Бизнес-тренер, коуч

Проведение тренингов, семинаров, мастер-классов
по медиации, переговорам, коммуникациям, продажам,
лидерству, управлению проектами

Конфликтологическое консультирование

Коучинг для руководителей высшего и среднего звена

Участие в конференциях, круглых столах по проблемам
становления института медиации в России

**Автор учебных программ по медиации,
интегративным переговорам,
управлению конфликтом,
коммуникациям**

Звоните:

+7 (903) 136 25 49

Пишите:

reshetnyakiv@gmail.com

Приходите:

Кутузовский проспект, д. 2/1