

1. ФИО, возраст, образование, деятельность, контакты:

Хасанова Гульнара,

Высшее образование (инженер по эксплуатации автомобильного транспорта)

Опыт работы: более 10 лет в логистике, организации материально-технического обеспечения и договорной деятельности в нефтегазовой отрасли с опытом работы в иностранных компаниях.

2. Что вы ожидали от курса, что привлекло?

Меня заинтересовала программа практического тренинга «Основа системного управления ведением переговоров», ее наполненность, план по практическим занятиям и изложенная методология. Кроме того это прекрасная возможность провести полноценно пять дней с утра до вечера, и посвятить это время изучению системного подхода процесса переговоров. Привлекательная цена тренинга в соотношении цена и качества.

3. Что изучалось на курсе «ведение переговоров», какие инструменты и технологии давались на этом курсе, какие самые яркие мысли и выводы вас посещали на курсах?

Выработка системного подхода и системного видения по управлению ведением переговоров. Сценаристское моделирование ведения переговоров. Постановка стандартов и перевод общения в плоскость деловых переговоров.

4. Чем курс исследование, на ваш взгляд, а также процесс обучения отличается от других тренингов по личностной эффективности и иных тренингов по личностной психологии.

Поскольку я уже неоднократно обучалась на различных тренингах, в том числе и с иностранным преподаванием то могу сказать, что мне понравился сам тренер и его манера подачи материала. Чувствуется заинтересованность тренера в том, чтобы мы максимально смогли усвоить материал и применить знания на практике.

5. Какие задачи позволяет решить данный курс.

Постановка правильного цикла общения, выявление схем конфликтного информационного воздействия в общении, минимизация конфронтации и напряжённостей в общении с использованием схем улаживания и нейтрализации схем конфликтного информационного воздействия.

6. Что вам понравилось/не понравилось в данном курсе?

Понравилось что достаточно уделено времени на лекции и практические переговоры. Занятия проходили в игровой манере и наши переговоры мы сами снимали на видео, что позволяло определить наши особенности или ошибки на переговорах. У меня была возможность выявить для себя те шаблоны, которыми я пользуюсь, и научиться нестандартно подходить к решению вопросов.

Систематизировать тот опыт профессиональных переговоров, которым я уже обладала в понимании системности переговорного процесса в бизнес-процессах, так и в обычной жизни в семье или личном общении. С большим удовольствием продолжаю дружить и общаться с людьми, с которым я познакомилась на тренинге, и планирую пройти другие курсы по системному управлению.

7. Ваше общее впечатление о курсе в целом.

Курс очень понравился.

8. Кому (каким людям) данный курс будет полезен?

Абсолютно всем!