

**ЛОГО**

**Как в короткие сроки научиться договариваться с кем угодно без затрат на дорогостоящие тренинги?**

- Онлайн, в комфортной домашней обстановке
- Живая практика переговоров с реальными людьми
- Мгновенная обратная связь и индивидуальные рекомендации по развитию

Зарегистрируйтесь и получите лист подготовки к переговорам прямо сейчас

[Зарегистрироваться и получить лист подготовки](#)

**Почувствуйте себя уверенным переговорщиком!**

Способность договариваться улучшает качество жизни и помогает вам:

- Решать конфликтные ситуации
- Заключать выгодные сделки
- Вести диалог в не простой
- Защитить себя от манипуляций
- Общаться на равных с людьми
- Получивать вышестоящее признание

[Хотите получить практический опыт?](#)

**Авторизация в сайте**

**Авторизация**

Имя:

Пароль:

[Забыли пароль?](#)

[Войти](#)

---

**Регистрация**

Имя:

Пароль:

Почта:

Я не робот

[Зарегистрироваться](#)


Подтвердите свой e-mail

[Ok](#)


**Не знаете как общаться в случае разногласий, в итоге молчите и краснеете?**

Проведите переговоры по одному из кейсов и получите обратную связь и рекомендации по развитию


**Кейс №1**




**Кейс №2**



**Кейс №3**



**Кейс №4**



**Хотите развивать переговорный навык и не знаете с чего начать?**

Преимущества онлайн-платформы "Арена Торга":

- Быстро**: Не тратите время на подготовку к переговорам. Прямая практика на реальном оппоненте. Не нужно искать особые условия, арендовать переговорную комнату, выходящую за рамки.
- Удобно**: Не нужно никуда идти, достаточно подключить стационарный компьютерный монитор, телефон и выйти из дома.
- Индивидуально**: Система может выбрать и дать рекомендации персонально вам, для каждой роли. Это позволяет видеть возможность выработать и проработать конкретные ситуации с тренером.
- Доступно**: Стоимость в 30 раз ниже участия в группах и семинарах. Доступная цена на переговоры, возможность проработать и проработать и необходимые для развития навыки.

**"Главная функция речи – не выразить или описать, а влиять"**

Роберт Чалдини

Проведи переговорный "баттл" с реальным оппонентом на онлайн-платформе "Арена Торга"

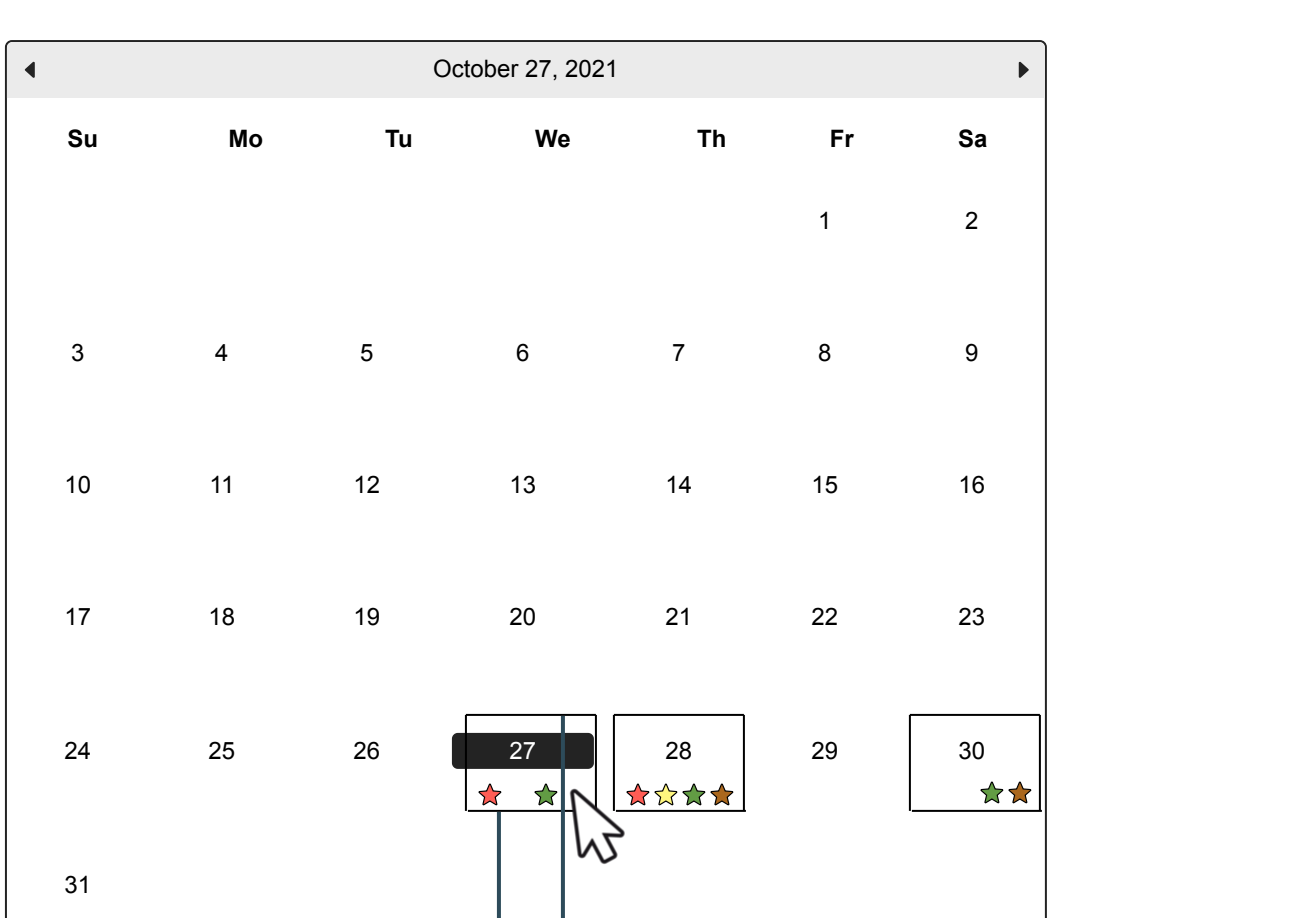
Для тех кто ценит практический опыт, считает деньги и не тратит время зря

**Попробуйте провести переговоры в роли:**

- %Заказчик%
- %Поставщик%
- %Исполнитель%
- %Клиент%
- %Пользователь%
- %Дистрибутор%

**Вы готовы провести переговоры?**

Бронирование удобную для себя дату и время



**Отзывы тех, кто уже принял участие в интерактивных переговорах**

**«Как из стеснительного заика получается опытный и уверенный переговорщик»**

**«Решив меня презирала одна и та же мысль: "Я просто не умею договариваться"»**

**«Прошел много дорогостоящих тренингов, и все пытался реализовать в себе уверенность и достигла своей переговорщика»**

[Смотреть все отзывы](#)

**Получите практические навыки ведения переговоров не выходя из дома**

Регистрация

**Остались сомнения? Оставьте заявку и мы вам перезвоним**

Имя:  Имя:

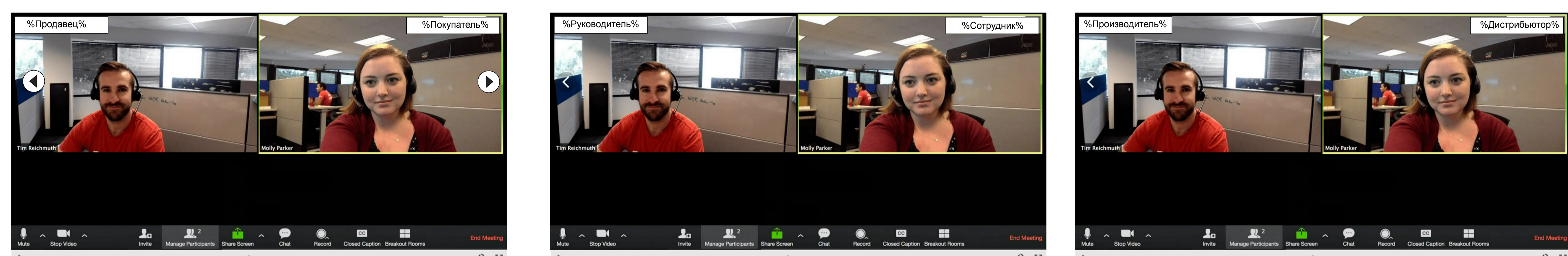
[Получить консультацию](#)

Согласен на обработку персональных данных

**Спасибо за обращение! Мы перезвоним вам в ближайшее время.**

[Ok, Жду!](#)

**Интерфес ZOOM**



**Вы можете провести переговоры с тем, кто уже выбрал роль и время, и получить мгновенное подтверждение участия. Или вы можете сами выбрать роль и время и встать в режим ожидания оппонента.**

Выбор роли: Заказчик, Поставщик, Исполнитель, Клиент, Пользователь, Дистрибутор

Выбор времени: 27.10.2021 09:00 - 09:00 (МСК), 09:00 - 09:00 (МСК), 09:00 - 10:00 (МСК), 10:00 - 11:00 (МСК), 11:00 - 12:00 (МСК)

Выбор оппонента: Кейс №1 (Купля-продажа квартиры), Кейс №2 (Купля-продажа квартиры), Кейс №3 (Управление размером оплаты труда), Кейс №4 (Поставка оборудования)

Дополнительные параметры: Вы назначили дату переговоров, Вы назначили время переговоров, Стоимость: %2 000 руб/ч, Как только %2 пройдет, переговор свои участие, не забудьте уведомить в личном кабинете и на электронную почту

[Забронировать](#)

[Оформить заявку](#)

**Получите практические навыки ведения переговоров не выходя из дома**

Регистрация

**Остались сомнения? Оставьте заявку и мы вам перезвоним**

Имя:  Имя:

[Получить консультацию](#)

Согласен на обработку персональных данных

**Спасибо за обращение! Мы перезвоним вам в ближайшее время.**

[Ok, Жду!](#)

**Регистрация**

Имя:

Пароль:

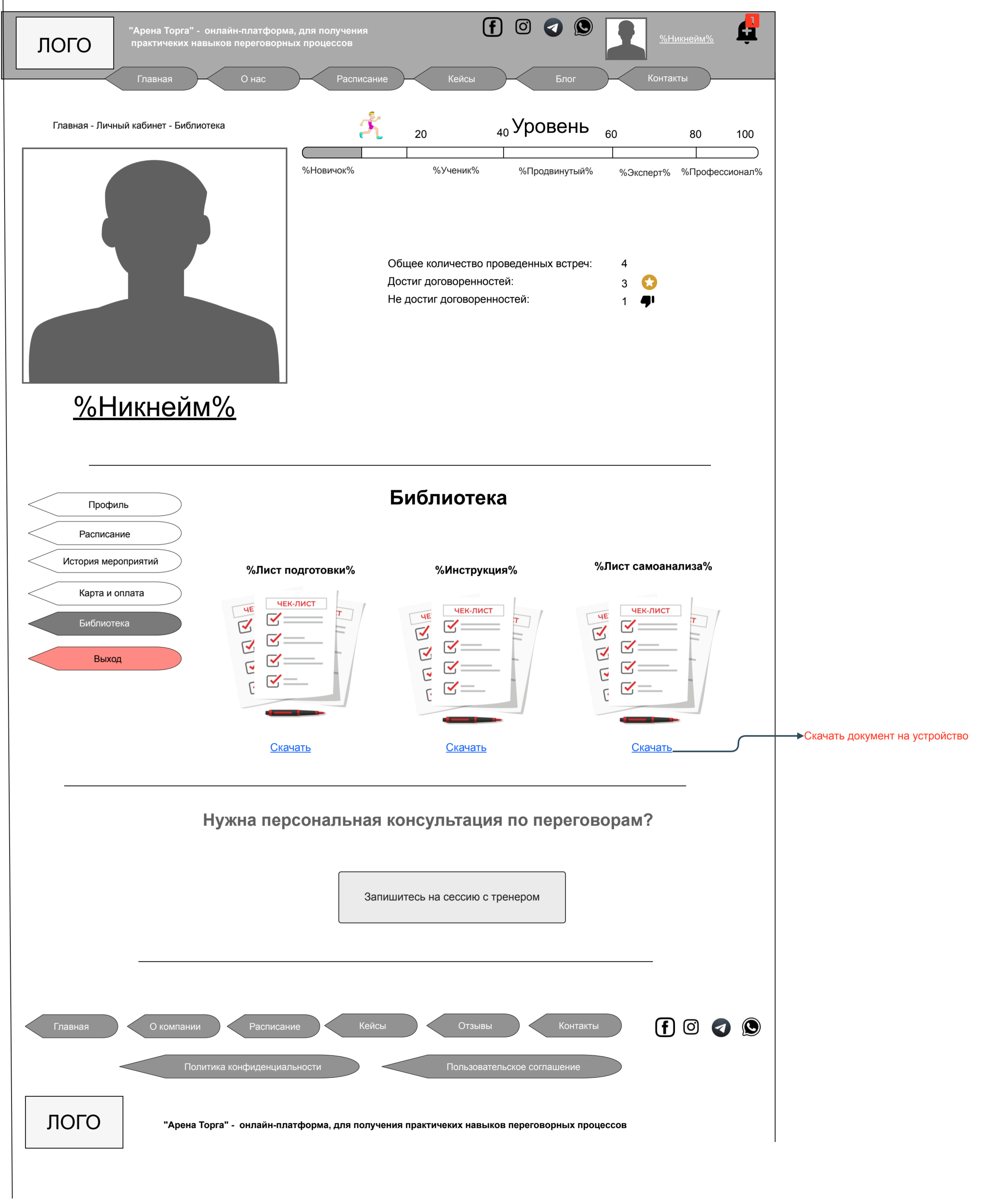
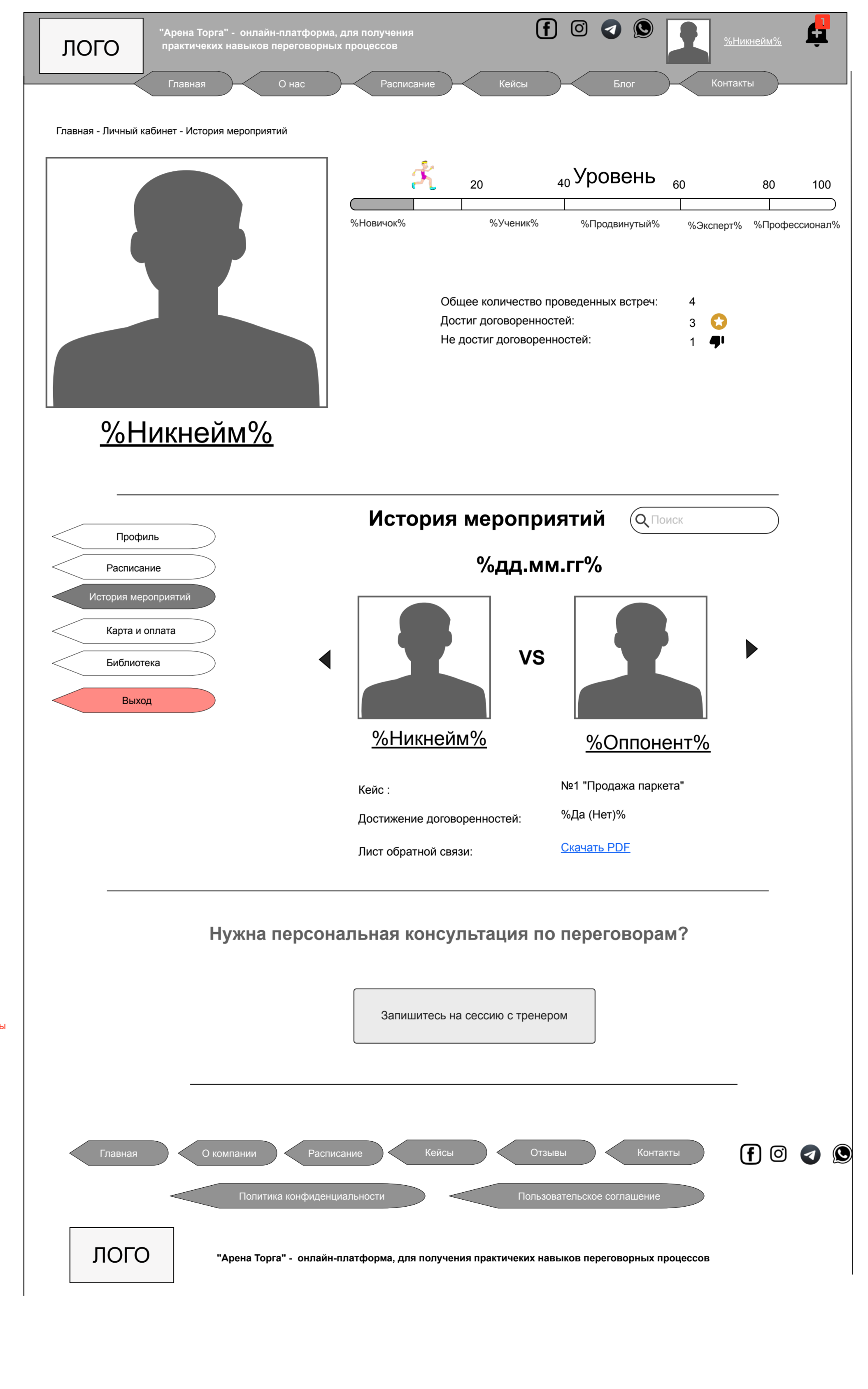
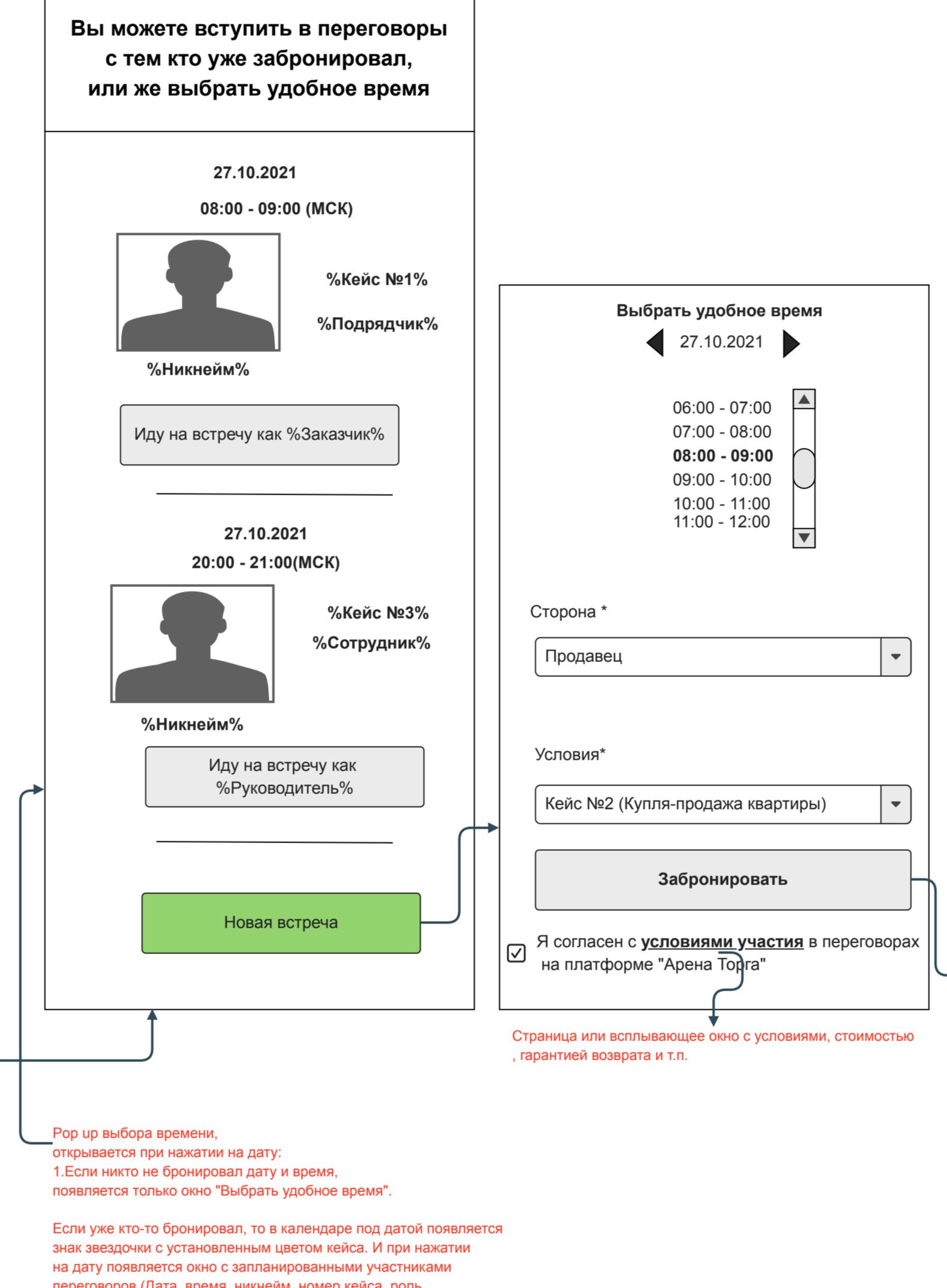
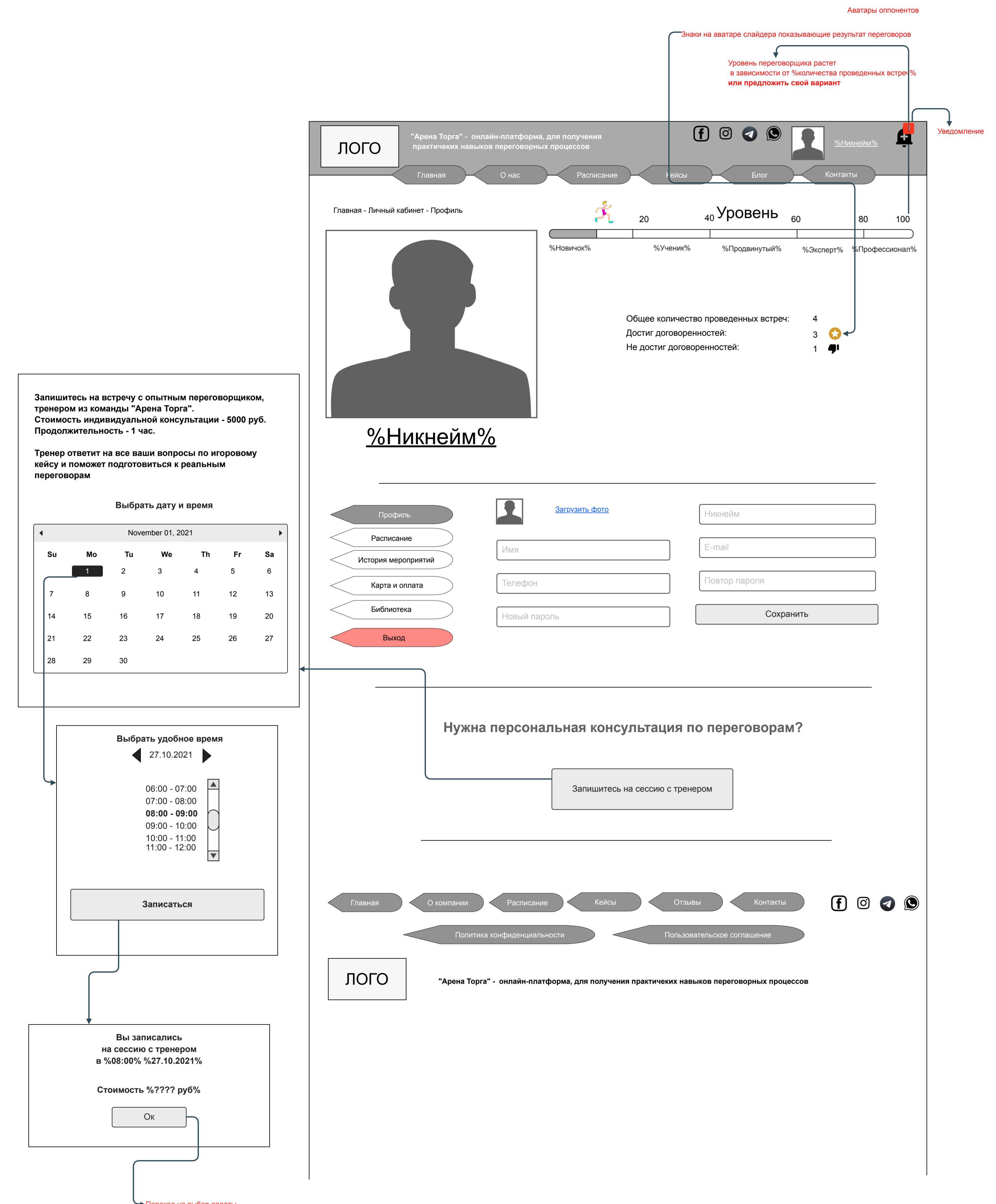
Почта:

Я не робот

[Зарегистрироваться](#)

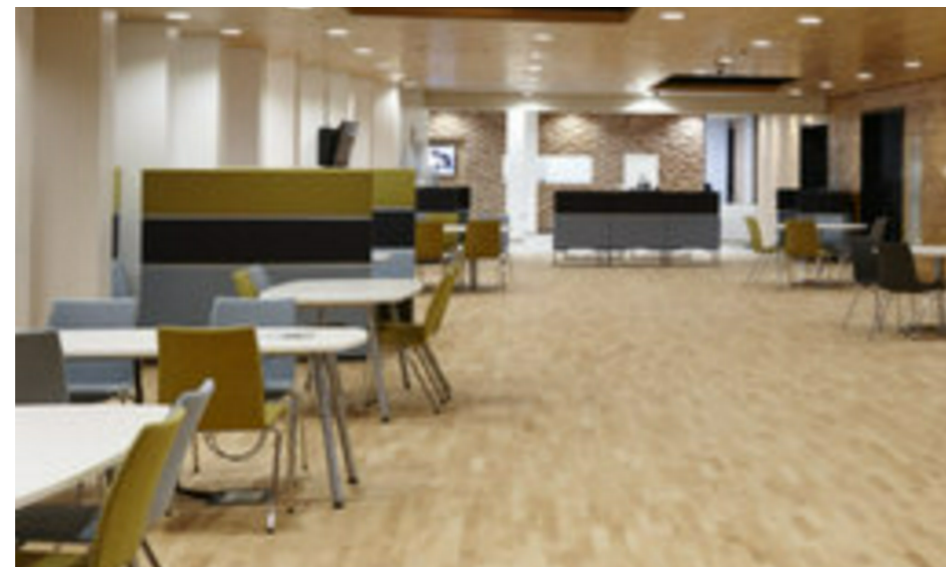
Подтвердите свой e-mail

[Ok](#)



Главная - Кейсы - Кейс №1 "Поставка паркета"

### Кейс №1 "Поставка паркета"



Стороны переговоров (роли): Представитель производителя  
Представитель подрядчика

Условия: В отделке строящейся гостиницы сети PRESTIGE в г. Новосибирск планируется применить 4000м2 паркета. Подрядчиком по поставке материалов выступает компания СТРОЙСНАБ. Ей важно поставить материалы в рамках установленного срока, бюджета и сохранить отношения с заказчиком, ведь впереди еще 2 объекта. Компания "КАРЕЛПАРКЕТ" – крупный российский производитель паркета, намерены стать поставщиком своей продукции на объекты сети PRESTIGE. Но смогут ли компании договориться об условиях?

Выступить в роли:

- Представителя производителя
- Представителя подрядчика

### Практический переговорный баттл на онлайн-платформе "Арена Торга"



Этапы переговорного процесса

1. Подготовка
2. Обсуждение
3. Предложение
4. Торг
5. Завершение

### Рекомендации для участников онлайн переговоров

1. Внимательно прочитайте вводную, задайте нам вопросы
2. Примерьте ситуацию на себя
3. Подготовьтесь к переговорам - используйте лист подготовки
4. Представьте, обращайтесь друг к другу по имени
5. Не придумывайте новых вводных
6. Будьте вежливы и корректны
7. Разыгрывайте не роль а ситуацию. Будьте собой
8. Не торопитесь, но помните о тайминге
9. Ведите переговоры к сделке

Регистрируйтесь на платформе прямо сейчас

Зарегистрироваться

Есть вопросы?  
Оставьте заявку и мы свяжемся с вами

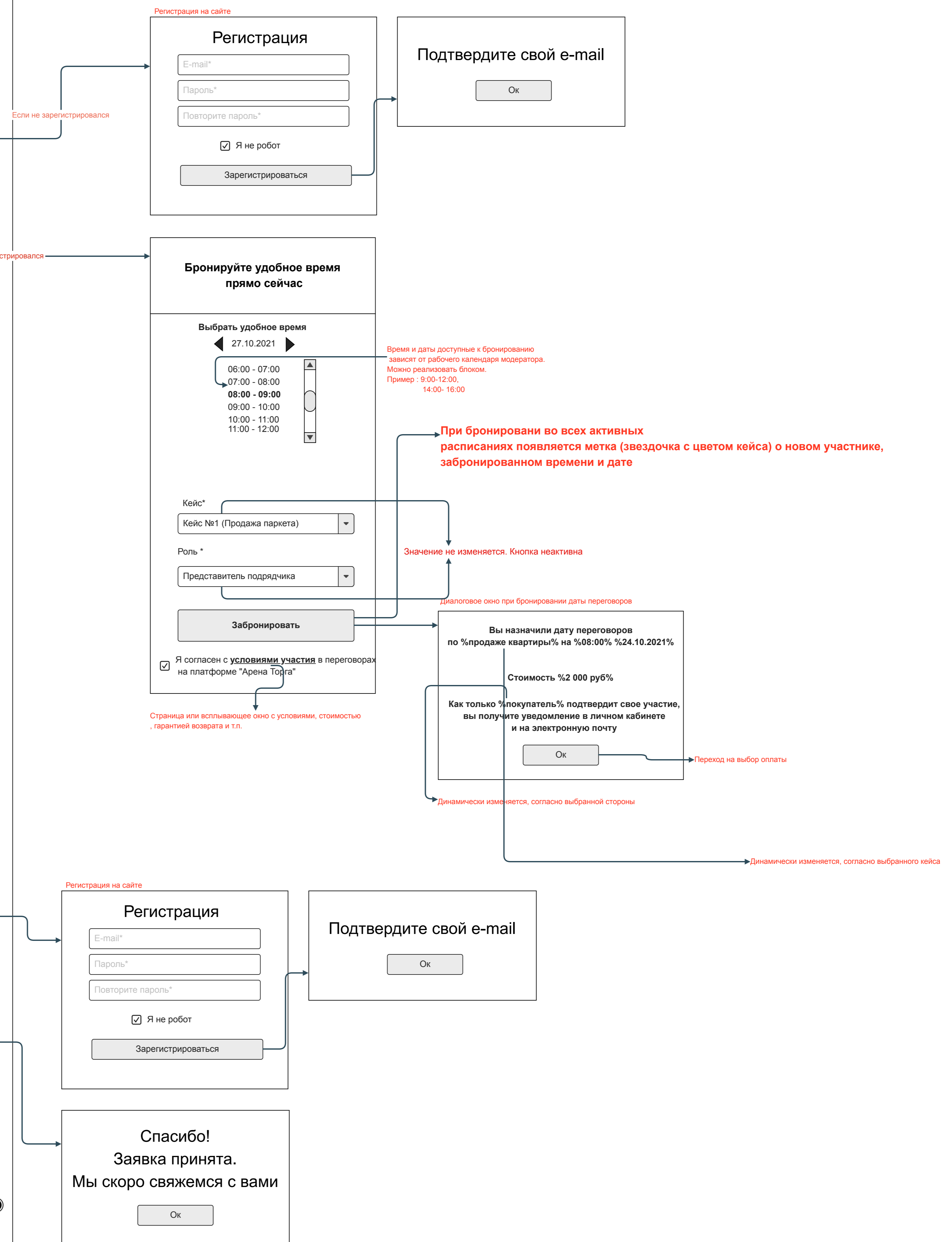
Ваше имя\*

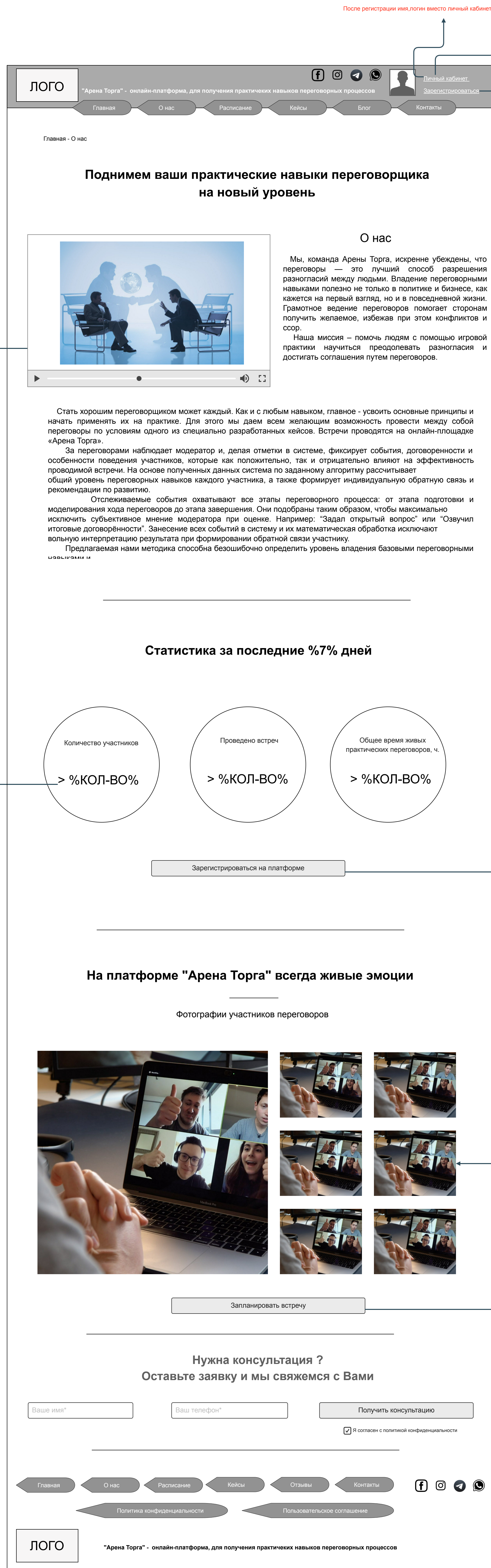
Ваш e-mail\*

Получить консультацию

Я согласен с политикой конфиденциальности

Другие кейсы: Кейс №1 "Поставка паркета"  
Кейс №2 "Купля-продажа жилого помещения"  
Кейс №3 "Оплата труда"  
Кейс №3 "Производитель и дистрибьютор"





После регистрации имя/логин вместо личного кабинета

Авторизация на сайте

**Авторизация**

Логин\*

Пароль\*

Войти

[Забыли пароль](#)

**Регистрация на сайте**

**Регистрация**

E-mail\*

Пароль\*

Повторите пароль\*

Я не робот

Зарегистрироваться

**Подтвердите свой e-mail**

Ok

Короткий видеоролик в формате интервью, о платформе, миссии, целях и т.п. То же что и в тексте блока.

**Вы можете гарантированно рассчитывать на то, что:**

- ✓ Перед встречей у вас будет достаточно времени и необходимой информации для подготовки
- ✓ Никакой долгой и скучной теории. Практические переговоры с достойным оппонентом
- ✓ Онлайн-переговоры проходят в комфортной и удобной для всех обстановке
- ✓ Получите бесценный практический опыт деловых переговоров
- ✓ Вам предоставят подробный разбор и экспертные рекомендации по дальнейшему совершенствованию навыков переговорщика

Как понять, нужны ли вам тренинги, если у вас не получается договариваться

Как разбудить в себе уверенного и достигающего целей переговорщика

При скролле (просмотре) блока значения растут от "0" до заданных

Скриншоты ярких позитивных моментов из проведенных переговоров

Если не зарегистрирован, на окно регистрации.  
Если зарегистрирован, на расписание (календарь)

ЛОГО

"Арена Торга" - онлайн-платформа, для получения практических навыков переговорных процессов

[Главная](#)
[О нас](#)
[Расписание](#)
[Кейсы](#)
[Блог](#)
[Контакты](#)

Личный кабинет

Зарегистрироваться

---

## Кейсы

Выбрать кейс:

Все
Выбрать

### №1 "Поставка паркета"

**Стороны переговоров (роли):** Представитель производителя  
Представитель подрядчика

**Условия:** В отделе строящейся гостиницы сети PRESTIGE в г. Новосибирск планируется применить 4000м2 паркета. Подрядчиком по поставке материалов выступает компания СТРОЙСНАБ. Ей важно поставить материалы в рамках установленного срока, бюджета и сохранить отношения с заказчиком, ведь впереди еще 2 объекта. Компания "КАРЕЛПАРКЕТ" – крупный российский производитель паркета, намерены стать поставщиком своей продукции на объекты сети PRESTIGE. Но смогут ли компании договориться об условиях?

Выступить в роли:

Представителя производителя
Представителя подрядчика

### №2 "Купля-продажа жилого помещения"

**Стороны переговоров (роли):** Продавец квартиры  
Покупатель квартиры

**Условия:** Пожалуй, все хоть раз в своей жизни сталкиваются с куплей-продажей квартиры. Одна сторона хочет продать дороже, другая купить подешевле. По какой цене в итоге заключить сделку? Во многом зависит от жизненных обстоятельств, но не меньше от ваших навыков вести переговоры. Этот кейс на классический случай купли-продажи квартиры.

Выступить в роли:

Продавца
Покупателя

### №3 "Оплата труда"

**Стороны переговоров (роли):** Руководитель  
Сотрудник

**Условия:** Как увеличить зарплату? Как уменьшить Фонд оплаты труда? В зависимости от позиции, которую человек занимает в компании, ему приходится по-разному смотреть на размер заработной платы. Для сотрудника жизненно важными потребностями, для работодателя – графа расходов и, зачастую, вопрос выживания компании. Общее правило одно: такие вопросы лучше решать путем переговоров, а не путем убеждений/навязывания мнения/угроз итд. Это касается как работодателя, так и работника. В этом кейсе вы сможете потренироваться в решении зарплатного вопроса. Первая сторона - сотрудник компании, столкнулся с жизненными обстоятельствами и остро нуждается в прибавке к зарплате. Вторая сторона - директор по продажам, вынужден работать в условиях ограниченного бюджета. Смогут ли они договориться? В этом кейсе это зависит только от вас и ваших способностей вести переговоры!

Выступить в роли:

Руководителя
Сотрудника

### №4 "Производитель и дистрибьютор"

**Стороны переговоров (роли):** Директор по продажам "БестХим"  
Коммерческий директор "Химекс"

**Условия:** Большинство производственных компаний не могут обойтись без дистрибьюторов для продажи своих товаров на рынке. И компания БестХим не исключение: начиная с 2010 года этот производитель бытовой химии успешно сотрудничает с компанией Химекс, крупным региональным дистрибьютором. Обе компании известны прозрачными процедурами и соблюдением законности всех процессов. Встреча происходит в декабре 2021 с целью договориться о новых коммерческих условиях на следующий год. В компании БестХим новый региональный директор по продажам, и он готов начать работу с компанией Химекс "с чистого листа". А вот коммерческий директор "Химекс" работает в компании с ее основания, и имеет свой взгляд на историю работы с БестХим. Результаты работы за предыдущие 3 года и предлагаемые БестХим условия сотрудничества вы найдете в таблице ниже. Смогут ли производитель, чья доля в портфеле дистрибьютора снижается, согласовать увеличение объема закупки? Улучшит ли дистрибьютор коммерческие условия контракта? В этом кейсе это зависит только от вас и ваших способностей вести переговоры.

Выступить в роли:

Директора по продажам "БестХим"
Коммерческого директора "Химекс"

1 2 3 ..

Главная

О компании

Расписание

Кейсы

Отзывы

Контакты

Политика конфиденциальности

Пользовательское соглашение

ЛОГО

"Арена Торга" - онлайн-платформа, для получения практических навыков переговорных процессов

Выбрать кейс:

Все
Показать кейс

Выбор кейса. Значение по умолчанию "Все".  
При этом на странице выводится 4 кейса.  
При выборе кейса, остается один выбранный

### Регистрация

Е-mail\*

Пароль\*

Повторите пароль\*

Я не робот

Зарегистрироваться

### Подтвердите свой e-mail

Ок

### Бронируйте удобное время прямо сейчас

Выбрать удобное время

27.10.2021

08:00 - 07:00

07:00 - 08:00

08:00 - 09:00

09:00 - 10:00

10:00 - 11:00

11:00 - 12:00

Время и даты доступные к бронированию зависят от рабочего календаря модератора. Можно реализовать блок. Пример: 9:00-12:00, 14:00-16:00

Кейс\*

Кейс №2 (Купля-продажа квартиры)

Роль\*

Продавец

Забронировать

Я согласен с условиями участия в переговорах на платформе "Арена Торга"

Вы назначили дату переговоров по %продажа квартиры% на %08:00% %24.10.2021%

Стоимость %2 000 руб%

Как только %покупатель% подтвердит свое участие, вы получите уведомление в личном кабинете и на электронную почту

Ок

Если не зарегистрирован

Если зарегистрирован

При бронировании во всех активных расписаниях появляется метка (звездочка с цветом кейса) о новом участнике, забронированном времени и дате

Значение не изменяется. Кнопка неактивна

Диалоговое окно при бронировании даты переговоров

Динамически изменяется, согласно выбранного кейса

Динамически изменяется, согласно выбранной стороны

Переход на выбор оплаты

Страница или всплывающее окно с условиями, стоимостью, гарантией возврата и т.п.

Значение по умолчанию

Следующая страница с кейсами

ЛОГО "Арена Торга" - онлайн-платформа для получения практических навыков переговорных процессов

Главная О нас Расписание Кейсы Отзывы Контакты

Главная - Кейсы - Как за %40 минут% освоить навыки переговоров в роли %менеджера по продажам паркета крупной производственной компании%

## Как за %40 минут% освоить навыки переговоров в роли %менеджера по продажам паркета крупной производственной компании%

%ИМЯ% работает вот уже %7% месяца в крупной оптовой компании на должности %менеджера по продажам%. В обязанности входит обзор имеющейся клиентской базы и новых контактов потенциальных клиентов, заключение сделок, отслеживание дебиторской задолженности.

Денежная мотивация складывалась из символической фиксированной части и значительного процента от суммы заключенных сделок. Перспективы казались радужными!

При устройстве на работу и вступлении в должность, он прошел краткий курс по продажам и первый месяц работал под наблюдением наставника. Но на второй месяц, начав работать самостоятельно, %ИМЯ% понял, что достичь желаемых показателей не так-то просто.

Самым сложным в работе у %ИМЯ% оказалось заключение сделок. Он хорошо изучил свой продукт. Но понял, что совсем не умеет вести переговоры. И продолжал "сливать" сделку за сделкой, теряя уверенность в своих способностях. Естественно, от такой работы доход был мизерный и очень быстро назрел вопрос: "Что делать?"

Искать новую работу? **Освоить навыки ведения переговоров?**

- Потеря времени
- Нет гарантии, что на новом месте не произойдет то же
- Умение договариваться пригодится не только на работе, но и в других сферах
- Навык пригодится не только на работе, но и в других сферах

%ИМЯ% принимает решение - освоить навыки ведения переговоров. Причем так, чтобы это было:

- За короткий срок
- В удобное время
- Недорого

### Какие инструменты и методы попадают под эти критерии ?

Профильный ВУЗ	Самостоятельное изучение специальной литературы	Тренинги и курсы
<ul style="list-style-type: none"> <li>Долго</li> <li>Дорого</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Долго</li> <li>Нет обратной связи</li> <li>Нет практики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Дорого</li> <li>Нет гарантии</li> </ul>

### Практический переговорный "баттл" на онлайн-платформе "Арена Торга"

Удобное время, в комфортной домашней обстановке  
 Символическая стоимость по сравнению с тренингами и курсами  
 Живая практика переговоров с реальными людьми  
 Мгновенная обратная связь эксперта и индивидуальные рекомендации по развитию

### И уже готовый, адаптированный сценарий №1 предстоящих переговоров "Поставка паркета"

Стороны переговоров (роли): Представитель производителя, Представитель подрядчика

Условия: В отделе строящейся гостиницы сети PRESTIGE в г. Новосибирск планируется применить 4000м<sup>2</sup> паркета. Подрядчиком по поставке материалов выступает компания СТРОЙСНАБ. Ей важно поставить материалы в рамках установленного срока, бюджета и сохранить отношения с заказчиком, ведь впереди еще 2 объекта. Компания "КАРЕЛПАРКЕТ" - крупный российский производитель паркета, намерены стать поставщиком своей продукции на объекты сети PRESTIGE. Но смогут ли компании договориться об условиях?

### Для %ИМЯ% выбор был очевиден - онлайн-платформа "Арена Торга"

### Результаты, полученные за первый 40-минутный "баттл"

- Проведены реальные переговоры по четкой, спланированной схеме с оппонентом, отстаивавшим интересы компании подрядчика
- Достигнута договоренность, устраивающая обе стороны переговоров
- Получена обратная связь эксперта и индивидуальные рекомендации
- Ушел страх "сливать" сделку
- Появилась уверенность в собственных силах

Хотите так же получить практические навыки ведения переговоров не выходя из дома?

Регистрируйтесь на платформе прямо сейчас

Остались сомнения? оставьте заявку и мы свяжемся с вами

Ваше имя\* Ваш e-mail\*   Я согласен с полной конфиденциальностью

ЛОГО "Арена Торга" - онлайн-платформа для получения практических навыков переговорных процессов

Регистрация на сайте

### Регистрация

Я не робот

Подтвердите свой e-mail

### Бронируйте удобное время прямо сейчас

Выбрать удобное время

27.10.2021

Кейс\*

Роль\*

Я согласен с условиями участия в переговорах на платформе "Арена Торга"

При бронировании во всех активных расписаниях появляется метка (звездочка с цветом кейса) о новом участнике, забронированном времени и дате  
 Значение не изменяется. Кнопка неактивна  
 диалоговое окно при бронировании даты переговоров  
 Вы назначили дату переговоров по %продажа квартир% на %08:00% %24.10.2021%  
 Стоимость %2 000 руб%  
 Как только %покупатель% подтвердит свое участие, вы получите уведомление в личном кабинете и на электронную почту  
 Страница или всплывающее окно с условиями, стоимостью, датой возврата и т.п.  
 Динамически изменяется, согласно выбранному кейсу  
 Динамически изменяется, согласно выбранной стороне  
 Время и даты доступные к бронированию зависят от рабочего календаря модератора. Можно реализовать Блоком. Пример: 09:00-12:00, 14:00-16:00  
 Проверка на выбор оплаты

Регистрация на сайте

### Регистрация

Я не робот

Подтвердите свой e-mail

Спасибо! Заявка принята. Мы скоро свяжемся с вами