



Елена Баландина



*Ваш специалист по конструированию желаемого будущего
Лауреат премии «20 успешных людей Петербурга»
в номинации «Коучинг»*

Life&Business coaching
Управление целями и изменениями
Интегральный консалтинг (парадигма Кена Уилбера)

+7 921 784 40 03
helen_balandina@mail.ru

www.effectiven.ru

www.vk.com/effectiven

www.facebook.com/helen.balandina

Instagram: HELEN77779

Skype: Helen_845

**«Танцующие» переговоры. Инновационный подход в управлении и продажах
«ТАНЕЦ ОТНОШЕНИЙ».**

«Сложно договариваться, продавать, нет нужного результата, возникают споры и конфликты?! Попробуйте инновационную технику «ТАНЕЦ ОТНОШЕНИЙ»»

Авторская трансформационная программа

ЕЛЕНА БАЛАНДИНОЙ

по овладению мастерством «танца отношений» и «танцующих» переговоров

Метафору «ТАНЦА ОТНОШЕНИЙ» я использую в практике коучинга давно, и она прекрасно работает для создания доверия и эффективного взаимодействия в любых отношениях.

Можно долго изучать техники продаж, тренировать самопрезентацию и публичное выступление, но если внутри у вас при этом напряжение и страх, то вы будете выглядеть искусственно, фальшиво, неискренне, и никто вам не поверит, какие бы правильные слова вы ни говорили.

Как только мы представляем себя в ТАНЦЕ, например, с клиентом или партнером, с любым человеком – напряжение автоматически меняется на расслабление, мы начинаем лучше слышать себя и нашего оппонента. Тогда в подготовленную презентацию мы добавляем себя – вот что интересно слушателям! Именно Вы, а не то, что Вы говорите.

Если ваш оппонент – большая аудитория или высшая инстанция, механизм «танцующих переговоров» работает так же.

В переговорах, на совещаниях, в дискуссиях – вы должны показывать себя, тогда ваша речь и презентация становятся вкуснее.

Наше сознание хорошо держит один фокус внимания, и когда в ваш фокус внимания попадает цель переговоров – оппонент ощущает давление, принуждение. Никто не хочет достигать чужую цель. Если вы сфокусируетесь на ТАНЦЕ – цель переговоров будет достигнута сама собой, если она вообще может быть достигнута. В этом случае успех гарантирован, потому что независимо от достижения целевого результата, вы получите отношения с вашим оппонентом и удовольствие от общения.

Сначала создаются отношения, потом реализуются цели в зоне общего интереса. На всех этапах роль маяка и опоры исполняет ТАНЕЦ ОТНОШЕНИЙ и ваше мастерство ТАНЦА.

В программе:

- Теория рангов. Процессуальный подход Минделлов.
- Эффективность окружения. Диагностика.
- Психотипы и искусство коммуникации.
- ТАНЕЦ – как ключевой навык создания отношений.
- Приглашение в танец. Психология танца.
- Подготовка к «танцующим переговорам»: определение бизнес цели переговоров и фокусировка на процессе «танца».
- Транзактный анализ Эрика Берна.
- Коммуникация как ТАНЕЦ.
- Внутренняя клиентоориентированность.
- Мастерство взаимообогащающего общения, в процессе которого выигрывают обе стороны.

О Елене Баландиной:

Коуч-консультант, специалист по управлению изменениями и конструированию желаемого будущего (в интегральном подходе Кена Уилбера).

Лауреат премии "20 успешных людей Петербурга 2015" в номинации «Коучинг».

10 лет успешной управленческой карьеры; 7-лет практики коуч-сопровождения индивидуальных клиентов и организаций (Ижорский Трубный Завод, СеверстальИнвест, АвтоРемонтные Системы ARS, группа компаний МегаАвто и другие); 7 лет практики медитации «присутствие в моменте сейчас» (Экхарт Толле)

3 Образования: Педагогическое (2000, СПбГУ, фил.фак), Управленческое (2007, MBA VLERICK LEUVEN GENT MANAGEMENT SCHOOL), Психологическое (2009, Институт Коучинга Санкт-Петербурга).

Корпоративная специализация:

- ✓ Интегральный коучинг для руководителей. Усиление и развитие управленческого стиля первых лиц и топ-менеджеров.
- ✓ Управление изменениями (интегральный подход Кена Уилбера). Инновации в бизнесе. Постановка системы проектного управления.
- ✓ Работа с бизнес целями и зонами упущенной прибыли.
- ✓ Постановка корпоративной системы развития и наставничества. Обучение руководителей.
- ✓ Постановка системы клиентоориентированного сервиса.
- ✓ Сессии организационного развития, стратегические сессии, сессии проектного планирования.
- ✓ Модераторство конфликтов, совещаний.
- ✓ Коммуникативные и навыкиые тренинги (продажи, успешные переговоры, целеполагание, тайм-менеджмент и пр.), коучинг для команд.
- ✓ Организация интерактивных дискуссий, семинаров, круглых столов.
- ✓ Проведение программ «Коучинг как стиль менеджмента».

Корпоративные авторские программы (ВtoB):

«Управление мотивацией для руководителей», «Как стать Генеральным директором? Достижение личной финансовой цели и целей профессиональной самореализации», «Наемный менеджер с предпринимательским подходом», «Управленческие компетенции», «Коучинг как стиль менеджмента», «Конфликт как ресурс роста организации» и др.

Корпоративные клиенты:

ЗАО Ижорский трубный завод, холдинг Северсталь; юридическое бюро "S&K Вертикаль", портал детский лагерей INCAMP.RU, Сеть фитнес клубов Extrasport; CHEFCar. Лаборатория малярных и кузовных работ; ВиммБилльДанн; МегаАвто. Направление Hyundai; ООО "Автоцентр "Северо-Запад" VW Skoda; Группа компаний SPIN; Санкт-Петербургский АвтоБизнесЦентр, Авто Ремонтные Системы STANDOX, WESTFRACHT CIS, и др.