

# В СФУ студентам рассказали, как вести переговоры в жизни и бизнесе

13–27 февраля 2018 года в СФУ для студентов и выпускников состоялся 6-дневный курс по ведению переговоров в жизни и бизнесе «Как получать от людей желаемый результат». Автором и ведущим курса выступил Илья Гродницкий — коммерческий директор компании ООО «Апогей-БК» (компания № 1 по сопровождению программ «1С» в организациях госсектора).



Программа курса состояла из 6 занятий, каждое из занятий затрагивало определённую тему:

- как достигать своих целей в любых переговорах;
- как правильно задавать вопросы, чтобы убеждать людей и получать от них желаемый результат;
- как располагать к себе и вызывать доверие;
- как разрешить конфликты.

В результате прохождения курса участники узнали о множестве приёмов, которые дают навык ведения переговоров в жизни:

- убеждать людей, чтобы они хотели делать то, что надо вам;
- всегда оказываться правым;
- покупать дешевле то, у чего фиксированная цена;
- продавать в 2 раза дороже, чем продают конкуренты, и зарабатывать на этом хорошие деньги.

**Илья Гродницкий:** *«Мы провели реально крутой курс. Студенты оказались очень активными слушателями. Постоянно задавали вопросы и принимали участие в дискуссиях. Центр карьеры СФУ — большие молодцы, что содействуют организации подобных мероприятий. Двоих участников я даже пригласил к себе в отдел на стажировку».*



[Центр карьеры СФУ](#), 7 марта 2018 г.

© Сибирский федеральный университет. Редакция сайта: +7 (391) 246-98-60, [info@sfu-kras.ru](mailto:info@sfu-kras.ru).

Адрес страницы: <https://news.sfu-kras.ru/node/20041>