

ООО “Дашборд для компаний”

T-бот тренажер

повышения навыков в управленческой
борьбе, поединки с лучшими.

Получение данных & формирование датасета

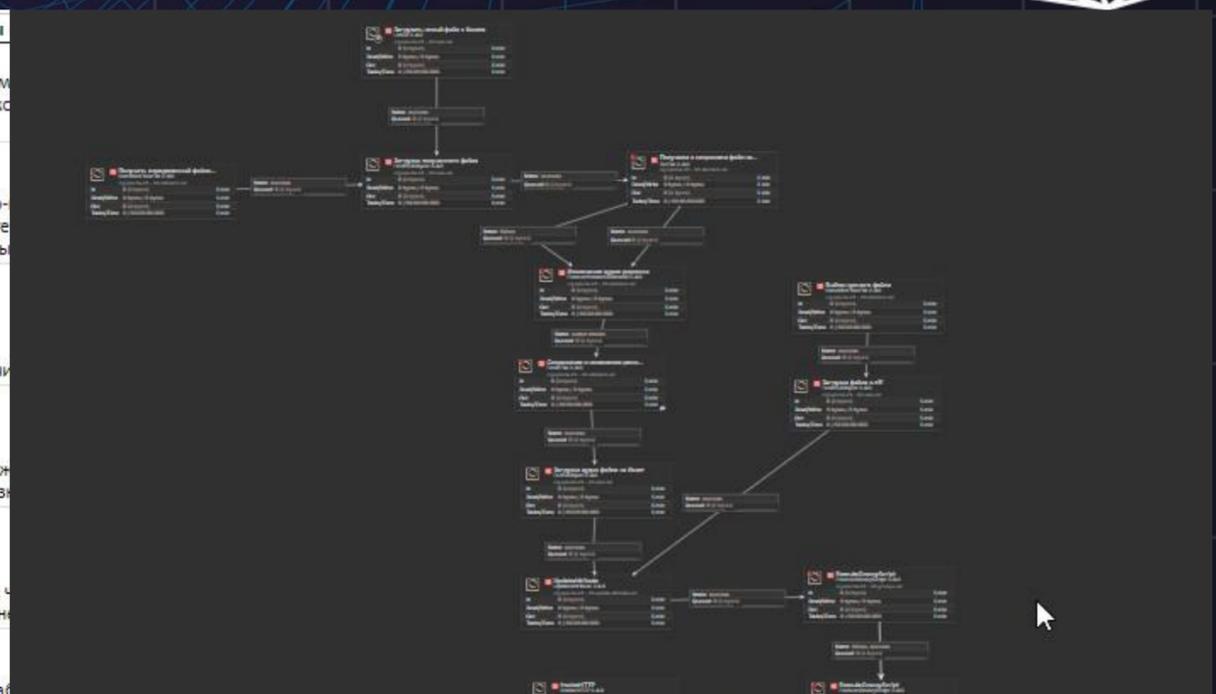


Функции для сбора данных:

- Парсинг и генерации более 1К кейсов;
 - транскрибация видео-контента УП с обработкой и формированием датасета при помощи Apache nifi;
 - формирование промптов для стилей ИИ с применением LLM-models.
- 

ETL-пайплайн & датасет

Название кейса	Категория	Тип дуэли	Описание кейса	Роли и Интересы
Dream team	Работа и Карьера	Экспресс	Амбициозный Эксперт, имеющий определённое влияние в профессиональном сообществе, настоял на своём участии в организационном комитете масштабного федерального мероприятия. Когда Руководитель команды организаторов подошёл к нему, чтобы поблагодарить за работу, и сказал: «Спасибо, что Вы в нашей команде!» Эксперт высокомерно ответил: — Я не в вашей команде!	Руководитель команды организаторов Амбициозный Эксперт
Sic transit gloria mundi	Работа и Карьера	Экспресс	Сотрудник научно-исследовательского института сделал открытие. Получил признание научного сообщества, звания, награды, повышение. Через несколько лет открытие было поставлено под сомнение, а затем опровергнуто. Директор научно-исследовательского института вызвал Сотрудника и спросил: — Я думаю, Вы, как порядочный человек, сами вернёте все звания и награды?!	Директор научно-исследовательского института Сотрудник научно-исследовательского института
А бабушка разрешила...	Семья и Отношения	Экспресс	Катя живет с мамой и бабушкой. Она очень любит их обеих. Мама требовательная и строгая. Бабушка очень любит Катю и многое ей разрешает. На очередной отказ мамы отпустить дочку погулять с друзьями Катя обиженно заявила: — А я все равно пойду! Бабушка мне разрешила!	Мама — обеспечивающая Бабушка — любящая
А Вам зачем?	Работа и Карьера	Экспресс	На собеседовании на вакансию офис-менеджера молодая девушка задает вопрос рекрутеру о заработной плате. Получив ответ, она уточняет, какая часть из этой суммы является официальной. На что получает встречный вопрос: - А Вам зачем? Вы что, в декрет собрались?	Рекрутер — избегающий Сотрудница — соискательница
А где мой подарок?	Переговоры	Экспресс	На день рождения своей девушки, Михаил подарил ей весьма дорогие серьги. Девушке они не понравились, она посчитала, что они ей не идут. Но при получении подарка она не показала своей реакции и сердечно поблагодарила своего молодого человека. Девушка не хотела расстраивать парня, потому что видела, как он был рад вручить такой подарок, и догадывалась, с каким трепетом он их выбирал. Однако спустя некоторое время Михаил заметил, что ещё ни разу не видел подаренное им украшение на любимой. И вот в одну из встреч он спросил: — Почему ты не носишь сережки, которые я тебе подарил?	Михаил — любящий Девушка — любящая
			Организаторы мероприятия договорились о его проведении в кафе. Участников мероприятия было 20 человек, мероприятие длилось в течение всего дня и организаторы уверили, что участники будут делать заказы. После мероприятия, в течение которого гости, действительно, питались в кафе, один из организаторов подошел попрощаться к ответственной работнице кафе, и был крайне удивлен ее	Ответственная работница кафе



id_dialogue	phrase_order	phrase_text	is_key_momen	speaker_turn	id_speaker1	speaker1_name	id_speaker2	speaker2_name	case_name	case_descripti	duel_stage	duration_secor	winner_id	technique_nar	technique_des	technique_ca
1	1	А почему ты один приехал? Где твой руководитель?	TRUE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1	Конкретизация	Требование че	Тактика	
2	2	А для чего нам с вами руководитель на первой встрече?	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
3	3	Ну для того чтобы познакомиться. Ты просто так первую встречу продавал? Что все будет официа	FALSE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
4	4	То есть вопрос только в вашем знакомстве?	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
5	5	Вопрос в подходе на первой встрече. Я оцениваю подход - как вы настроены на сотрудничество. Т	TRUE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1	Конкретизация	Требование че	Аргументаци	
6	6	Но опять же, мы можем с ним поговорить по громкой связи. Но мы так долго договаривались о вст	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
7	7	Вы достойны самого лучшего товара. Именно его я и приехал организовать.	FALSE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
8	8	Просто по нашим правилам мы всегда сначала знакомимся с первыми лицами. Давайте тогда орг	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
9	9	А в вашей компании подход совсем другой? Да ну а где вот эти правила можно посмотреть в вашем	FALSE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
10	10	Тут дело в том, что мы смотрим, как мы еще изначально сходимся по ценности...	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
11	11	А почему ты один приехал? Где твой руководитель? Сегодня он нам не пригодится - я знаю товар	TRUE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1	Демонстрация	Невербальное	Психологиче	
12	12	А с чего вы решили, что не пригодится?	FALSE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
13	13	Потому что у меня есть и знание товара, и право подписи договоренностей.	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
14	14	В таком случае, для чего вам руководитель?	FALSE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
15	15	Руководитель нужен для того, чтобы принимать стратегические решения.	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
16	16	То есть руководитель принимает стратегические решения, вы подписываете документы? Такой у в	FALSE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
17	17	Да, для того чтобы не вносить бюрократию, потому что скорость - это деньги, в том числе и ваши.	TRUE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
18	18	Хорошо, тогда у вас 20 секунд - продавайте!	FALSE	1	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				
19	19	Мы обо всем договорились, и я вам рекомендую уделить больше времени, чтобы у вас было боль	FALSE	2	1	Степика Кирил	2	Кульбик Юрий Менеджер и р	Менеджер по	Групповой эта	70	1				

Работа ETL- пайплайна

NIFI



Telegram-бот

ИИ-симулятор на основе
реальных чемпионов

Функционал бота:

Управленческие поединки

Текстовые и голосовые дуэли с ИИ-оппонентом.

2 типа: Экспресс (1 мин) и Классический (5 мин).

3 уровня сложности.

1000+ кейсов

Реальные ситуации: конфликты с подрядчиками, переговоры о KPI, расторжение контрактов.

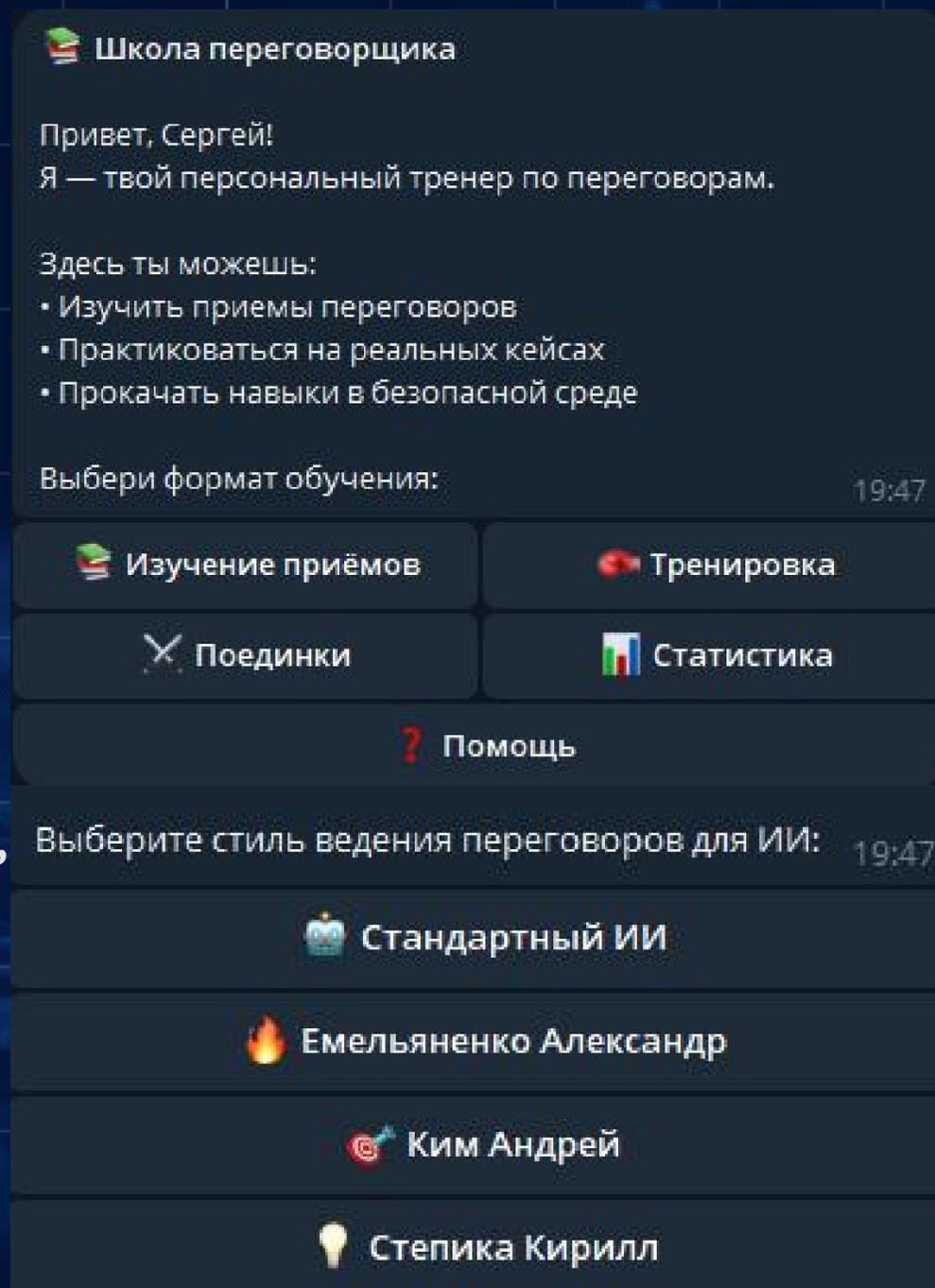
Фильтрация по категории, отрасли, тегам.

Стили чемпионов

ИИ имитирует стили реальных: Емельяненко Александр, Ким Андрей, Степика Кирилл.

Статистика и прогресс

- История всех поединков
- Использованные приёмы
- Рекомендации по улучшению



Демонстрация техник ИИ-агентов по теории Тарасова

Основные приёмы во время переговоров:

1. Уточнение
2. Доведение до абсурда
3. Согласие и развитие (Да, и...)
4. Возврат удара
5. Перехват управления
6. Атака на процесс

✕ Полный поединок (ИИ vs ИИ)

📍 Ситуация: Руководители отделов маркетинга и продаж обсуждают стратегию продвижения нового продукта.

🟦 Руководитель отдела маркетинга. vs 🟥 Руководитель отдела продаж.

🟦 Руководитель отдела маркетинга.: Нам нужно сделать акцент на цифровых каналах продвижения, чтобы максимально охватить нашу целевую аудиторию.

🟥 Руководитель отдела продаж.: Цифровые каналы — это, конечно, хорошо, но вы предлагаете полностью игнорировать традиционные каналы?
★ Доведение до абсурда

🟦 Руководитель отдела маркетинга.: Разумеется, нет. Я предлагаю оптимизировать бюджет и направить основные ресурсы туда, где мы получим максимальный отклик.
★ Уточнение

🟥 Руководитель отдела продаж.: То есть вы хотите сказать, что наши текущие методы продаж неэффективны?

📌 Применённые приёмы:

- В: Доведение до абсурда в реплике 2
- А: Уточнение в реплике 3
- В: Возврат удара в реплике 4
- А: Да, и... в реплике 5
- В: Атака на процесс в реплике 6
- А: Перехват управления в реплике 7
- В: Возврат удара в реплике 8
- А: Да, и... в реплике 9

🟥 Руководитель отдела продаж.: То есть вы хотите сказать, что наши текущие методы продаж неэффективны?

★ Возврат удара

🟦 Руководитель отдела маркетинга.: Я говорю о том, что мы можем повысить эффективность, если будем использовать данные аналитики для корректировки нашей стратегии.

★ Да, и...

🟥 Руководитель отдела продаж.: И как вы предлагаете внедрять эти изменения, если они потребуют пересмотра бюджета и перераспределения ресурсов?

★ Атака на процесс

🟦 Руководитель отдела маркетинга.: Мы можем начать с пилотного проекта, чтобы продемонстрировать потенциальную выгоду. Это позволит нам убедить руководство в необходимости изменений.

★ Перехват управления

🟥 Руководитель отдела продаж.: И кто будет нести ответственность, если этот пилотный проект не даст ожидаемых результатов?

★ Возврат удара

Тренировка приемов Тарасова

Тренировка приемов 6 приемов Тарасова с разными случайными ситуациями с дальнейшей оценкой и советом для наилучшего варианта

Тренировка: ? Уточнение

Ситуация:
Переговоры с клиентом по поводу разработки нового веб-сайта. Клиент описывает свои пожелания, но они кажутся неоднозначными и требуют уточнения.

Ваша роль: Менеджер по разработке веб-сайтов.

Оппонент говорит:
Нам нужен современный дизайн, но чтобы все было просто и понятно, без лишних деталей.

Напишите ответ, используя приём Уточнение: 19:47

Оценить мой ответ

Подсказка

Новая ситуация

В меню

💡 *Подсказка для приёма "Уточнение"*

Попробуйте использовать фразы:

- _Правильно ли я понимаю...?_
- _Что вы имеете в виду?_
- _Можете привести пример?_

ОК

Я правильно понял, вы хотите минималистичный дизайн чтобы было все интуитивно понятно. 20:18 ✓

? Оценка приёма: Уточнение

✅ Результат: Приём применён!
🇮🇹 Оценка: 8/10 ●●●●●○

💬 Обратная связь:
Игрок корректно применил приём «Уточнение», переформулировав пожелание клиента в виде вопроса для подтверждения. Однако стоило бы задать более открытый вопрос, чтобы клиент мог дополнить или уточнить свои требования.

💡 Лучший вариант ответа:
Правильно ли я понимаю, что вам нужен минималистичный дизайн, который будет интуитивно понятен пользователю? Можете ли привести примеры, которые отражают ваши предпочтения?

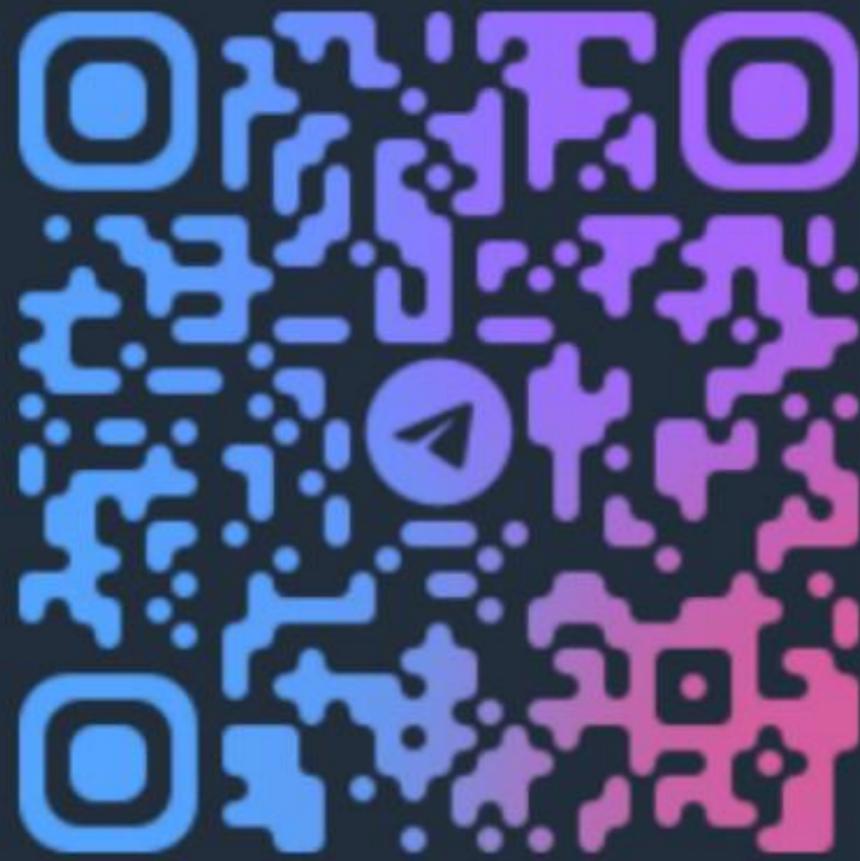
Продолжить тренировку или попробовать другой приём? 20:18

Ещё ситуация

Другой приём

Перейти к поединку

QR-код на Т-бота



@NEGOTIATION_SKILLS_SIM
ULATOR_BOT

