
НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ





ПЕРЕГОВОРЫ –

**двухсторонний или многосторонний процесс
совместного поиска взаимоприемлемого
решения в рамках одного или нескольких
обсуждаемых вопросов.**



«ПРИНЦ»

ЗАДАНИЕ

СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ СТОРОН



СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ СТОРОН



СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРОВ

ФИНАЛ

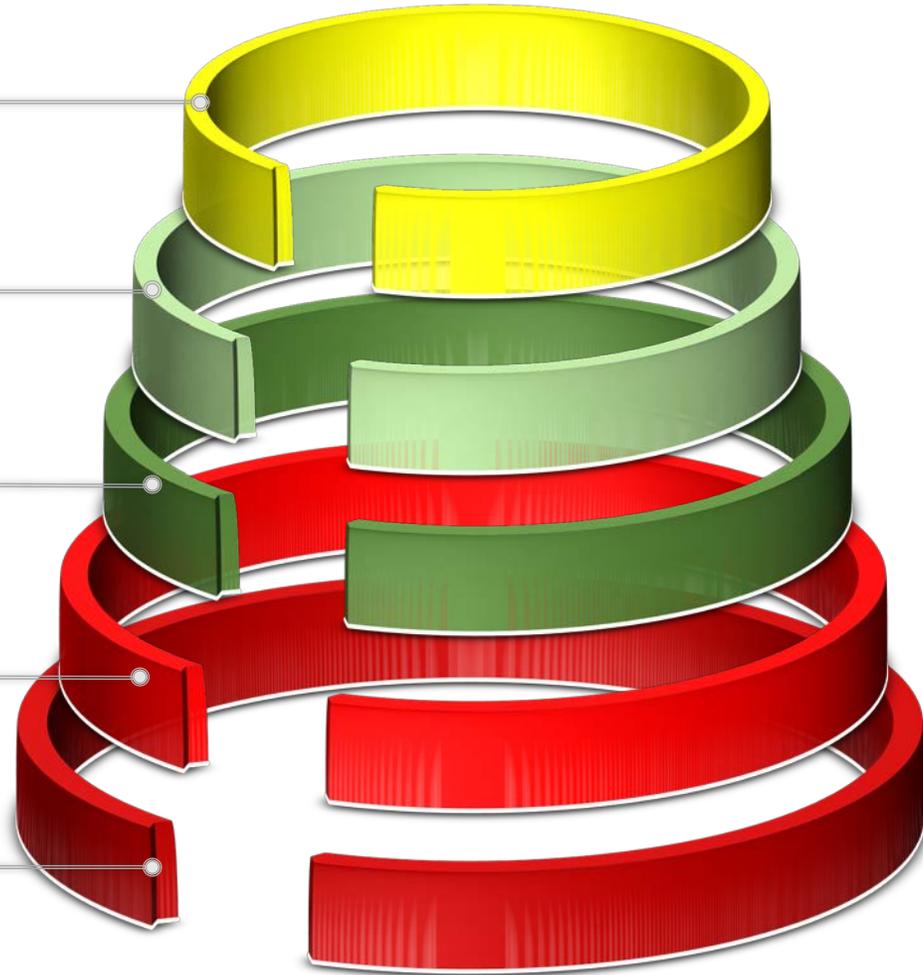
ТОРГ

ПРЕАМБУЛА

ПОДГОТОВКА

СИЛА ПО ПЕРЕГОВОРАМ

- Позиция и интересы
- Личность переговорщика
- Принятие решений

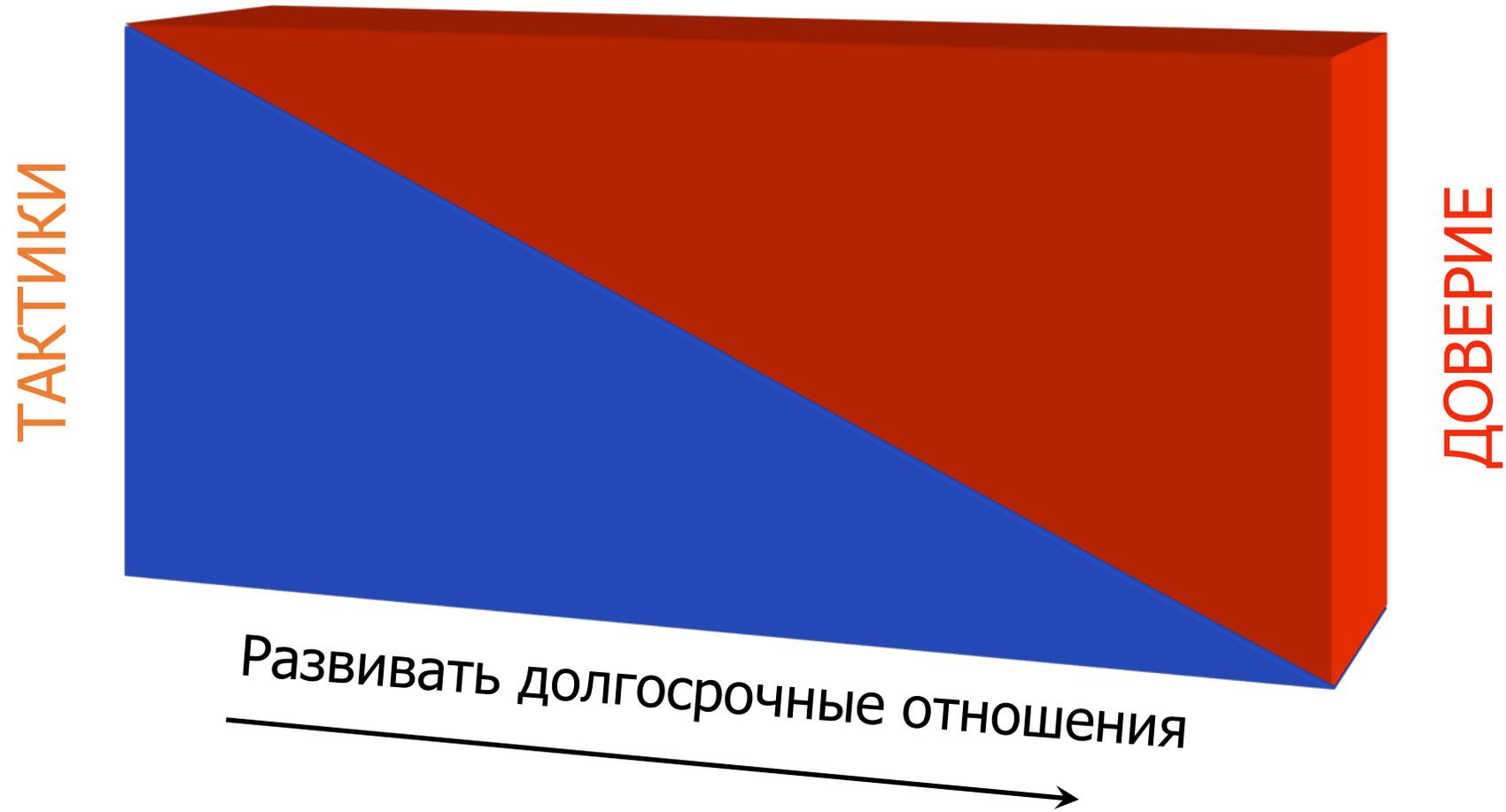




ПОДГОТОВКА

ПЛАНИРОВАНИЕ

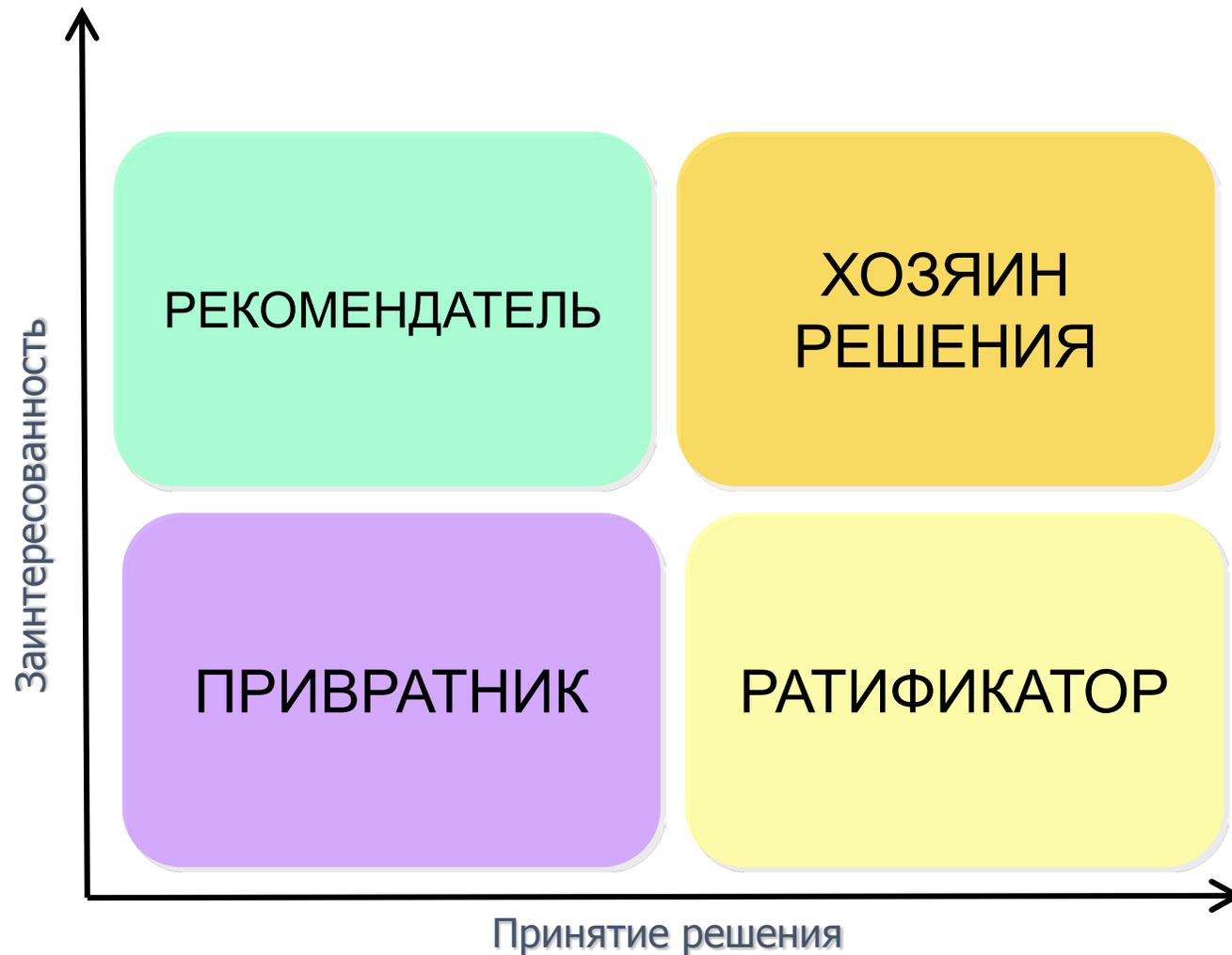
Тактики vs Доверие



РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИЧИНЫ НЕУДАВШИХСЯ ПЕРЕГОВОРОВ

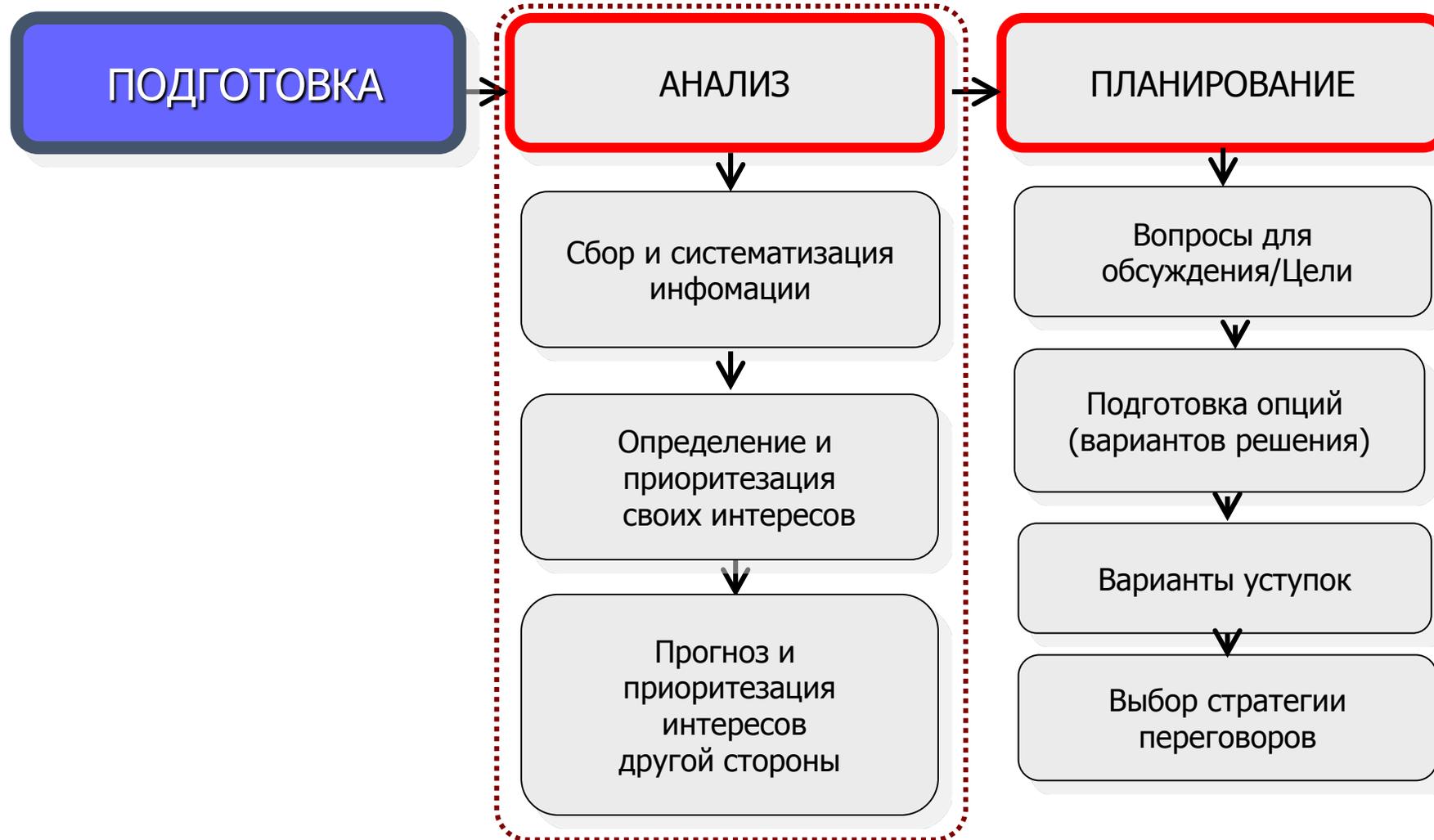
- Путают переговоры с выигрыванием очков
- Абсолютно не обращают внимание на психологическую, моральную атмосферу («давайте займемся делом»)
- Не распознают как свои уловки (ходы), так и уловки партнера
- Имеют слабое представление о том, как они смотрятся со стороны со всеми их жестами и мимикой (невербальным поведением)
- Путают настойчивость в переговорах с упрямством

РОЛИ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ





ПОДГОТОВКА





ПОДГОТОВКА

АНАЛИЗ

Информация о другой стороне:

- Соберите максимум информации
- Определите степень достоверности
- Подготовьте вопросы

Их вопросы к переговорам

Сильные и слабые стороны

Опасения

Ограничения

Скрытые планы

Стратегии



ПОДГОТОВКА

ПЛАНИРОВАНИЕ

Подготовка опций (вариантов решения):

Вопросы для обсуждения	Желаемый максимум	Обязательный минимум
1. Объем заказа	<u>Max</u>	Min
2. Цена	<u>Max</u>	Min
3. Условия доставки	<u>Max</u>	Min



ПОДГОТОВКА

ПЛАНИРОВАНИЕ

Готовность к торгу – уступая, требуй!

Уступки с нашей стороны	Цена для нас	Ценность для другой стороны	Требования к другой стороне (их уступки)	Цена для другой стороны	Ценность для нас
■	НИЗКАЯ	ВЫСОКАЯ	■	ВЫСОКАЯ	ВЫСОКАЯ
■	ВЫСОКАЯ	СРЕДНЯЯ	■	НИЗКАЯ	ВЫСОКАЯ
■	СРЕДНЯЯ	СРЕДНЯЯ	■	НИЗКАЯ	НИЗКАЯ
■	НИЗКАЯ	ВЫСОКАЯ	■	ВЫСОКАЯ	СРЕДНЯЯ
■	НИЗКАЯ	НИЗКАЯ	■	СРЕДНЯЯ	СРЕДНЯЯ
■	ВЫСОКАЯ	НИЗКАЯ	■	НИЗКАЯ	НИЗКАЯ



ПОДГОТОВКА

ПЛАНИРОВАНИЕ

Подготовка к переговорам с данной ЦА:

ВРАЧ

ЛПР ЧАСТНАЯ
МЕДИЦИНА

ГОС. СЕКТОР

ИНВЕСТОР