

**Кейс: Трудности перевода**

**ТВЁРДЫЙ РАЗГОВОР**  
РАЗВИТИЕ ПЕРЕГОВОРНОЙ СИЛЫ

**ОБОСНОВАНИЕ**

**ГИБКИЙ ДИАЛОГ**  
НАХОЖДЕНИЕ ВЗАИМНОЙ ВЫГОДЫ

**ЧЁТКОЕ ЗАКРЫТИЕ**  
ПОЛУЧЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

**ИНТЕРЕС**

**ЗАВИСИМОСТЬ**

**5-7 СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ СДЕЛКИ**

**ГИБКОСТЬ ВАЖНОСТЬ**

**ВАРИАНТЫ**

МЫ

Для чего мы ведем эти переговоры (наш интерес)?

Наш НАОС

**Условия**  
в порядке важности

**Идеал**  
значение

**Обоснования**  
Законность, логичность, здравый смысл

**Край**  
цифры

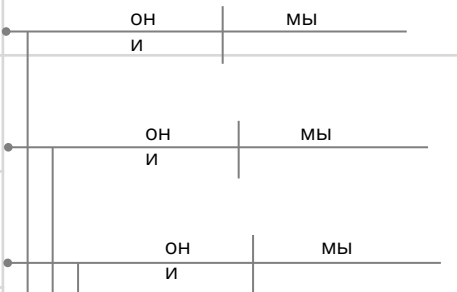
**Приоритет**  
из 100 баллов

**Обмен**  
когда они нам, то мы им

Вид договоренности (устно, e-mail, на бумаге)

Как мы можем убедительно показать им, что не очень заинтересованы в сделке?

Как мы можем убедительно показать им, что наш НАОС очень хорош?



Следующие шаги по реализации

ОНИ

Для чего они ведут эти переговоры (их интерес)?

Их НАОС

**Условия**  
в порядке важности

**Идеал**  
значение

**Обоснования**  
Законность, логичность, здравый смысл

**Край**  
цифры

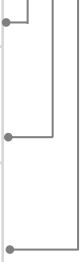
**Приоритет**  
из 100 баллов

**МЕСТО ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА**

Прочие обмены и компенсации

Как мы можем убедительно повысить их интерес в сделке?

Как мы можем убедительно показать им, что их НАОС слаб?



**ФИО**

**ВОПРОСЫ К КОНТРАГЕНТАМ**  
СБОР ИНФОРМАЦИИ ЗА СТОЛОМ ПЕРЕГОВОРОВ

**Кейс: Трудности перевода**

<b>Тип вопроса</b>	<b>Формулировка и форма вопроса (открытые / альтернативные / закрытые)</b>
На выявление интересов	
На прояснение диапазонов	
На уточнение приоритетов	

**РОЛИ В ПЕРЕГОВОРНОЙ КОМАНДЕ**  
СОГЛАСОВАННОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ КОМАНДЫ

<b>Роли</b> лидер / исследователь / наблюдатель	<b>Ответственный</b>

**СЦЕНАРИЙ ПЕРЕГОВОРОВ**  
СОГЛАСОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЗА СТОЛОМ ПЕРЕГОВОРОВ  
(баланс харизматичной / экспертной / процессной власти)

ФИО \_\_\_\_\_