

Кейс: Трудности перевода

ТВЁРДЫЙ РАЗГОВОР
РАЗВИТИЕ ПЕРЕГОВОРНОЙ СИЛЫ

ОБОСНОВАНИЕ
5-7 СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ СДЕЛКИ

ГИБКИЙ ДИАЛОГ
НАХОЖДЕНИЕ ВЗАИМНОЙ ВЫГОДЫ

ЧЁТКОЕ ЗАКРЫТИЕ
ПОЛУЧЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

ИНТЕРЕС

ЗАВИСИМОСТЬ

УСЛОВИЯ

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

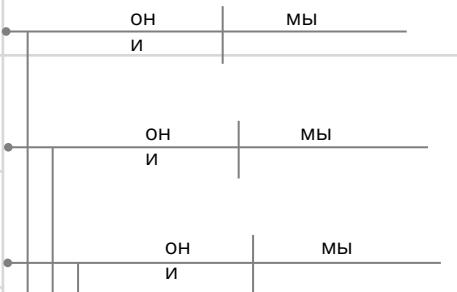
Приоритет
из 100 баллов

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

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

РОЛИ В ПЕРЕГОВОРНОЙ КОМАНДЕ

СОГЛАСОВАННОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ КОМАНДЫ

Роли лидер / исследователь / наблюдатель	Ответственный

СЦЕНАРИЙ ПЕРЕГОВОРОВ

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

ФИО _____