

второй цикл



УРАЛЬСКАЯ ШКОЛА
ПЕРЕГОВОРОВ

курс из 10 занятий

Принципы
и приёмы
переговоров
Занятие 7.



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ФЕДЕРАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ БОРЬБЫ



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT
TALLINNA MÄNEÐŽERIDE KOOL
ТАЛЛИННСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

Обмен тем, что имеет различную ценность.



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ФЕДЕРАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ БОРЬБЫ



УРАЛЬСКАЯ ШКОЛА
ПЕРЕГОВОРОВ



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT
TALLINNA MÄNEDŽERIDE KOOL
ТАЛЛИНСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

Скидка за предоплату



ТОЛЬКО
НИКОМУ

**Скидка до 15% за
предоплату**



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ФЕДЕРАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ БОРЬБЫ



УРАЛЬСКАЯ ШКОЛА
ПЕРЕГОВОРОВ



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT
TALLINNA MÄNEDŽERIDE KOOL
ТАЛЛИННСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

Рассрочка без повышения стоимости



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ФЕДЕРАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ БОРЬБЫ



УРАЛЬСКАЯ ШКОЛА
ПЕРЕГОВОРОВ



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT
TALLINNA MÄNEÐŽERIDE KOOL
ТАЛЛИННСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

Повышение стоимости за пост-оплату



**«Что важно для меня и ничего не стоит для
тебя и что важно для тебя и ничего не стоит
для меня?»**



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ФЕДЕРАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ БОРЬБЫ

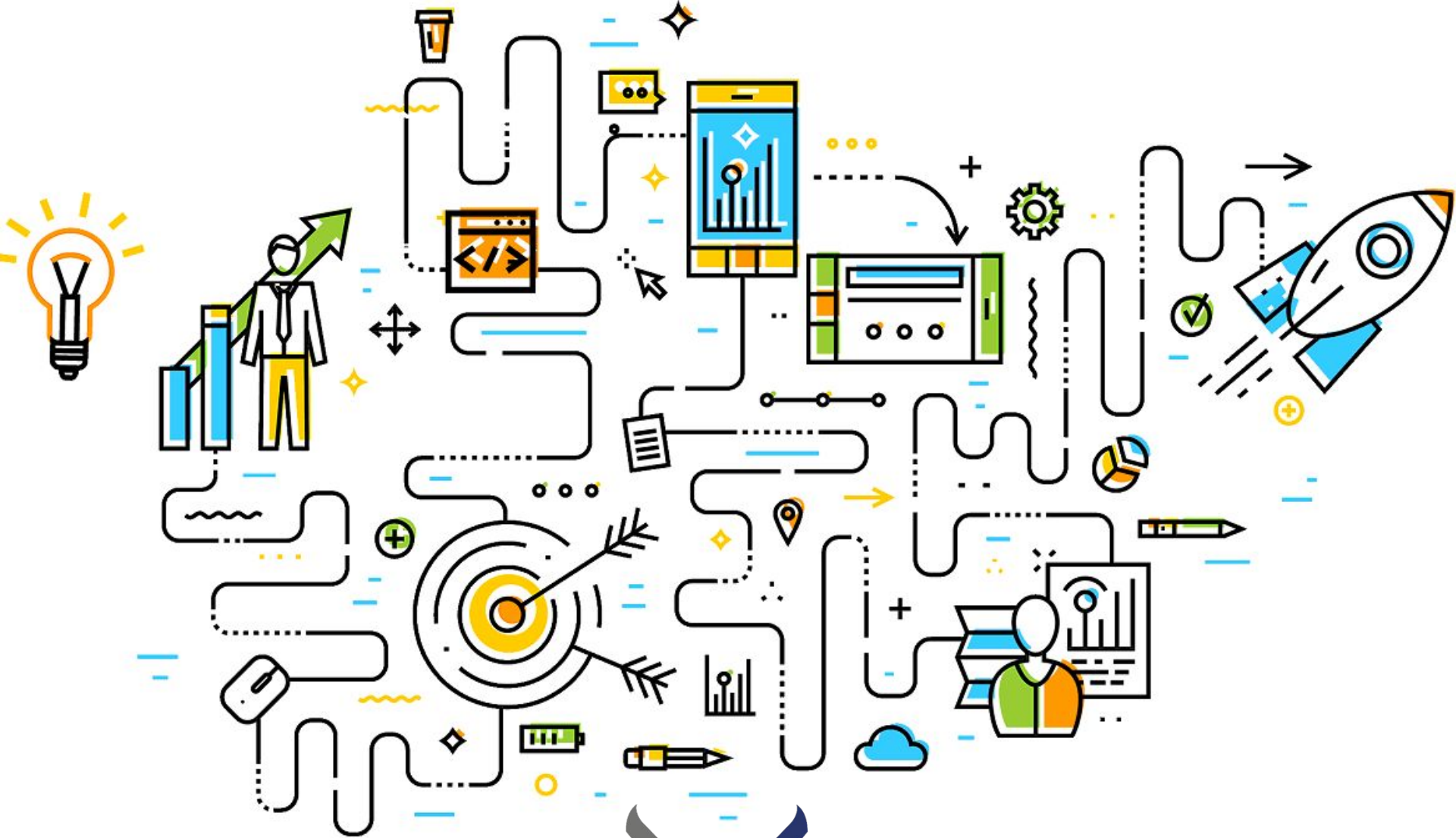


УРАЛЬСКАЯ ШКОЛА
ПЕРЕГОВОРОВ



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT
TALLINNA MÄNEDŽERIDE KOOL
ТАЛЛИННСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

Разделить проблему на части



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ФЕДЕРАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ БОРЬБЫ



УРАЛЬСКАЯ ШКОЛА
ПЕРЕГОВОРОВ



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT
TALLINNA MÄNEDŽERIDE KOOL
ТАЛЛИННСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

Алгоритм

1. Разделить проблему на части.
2. Определить ценность каждой части для каждой стороны.
3. Выявить вопросы, которые обладают низким приоритетом для одной стороны и высоким для другой.
4. Сформулировать и зафиксировать предложение.

1. Форма \ содержание
2. Ближайшее будущее \ более отдаленное будущее
3. Мгновенные результаты \ длительные отношения
4. Прецеденты \ данный конкретный случай
5. Высокая прибыль \ гарантированная прибыль
6. Престиж, репутация \ результаты
7. Экономические условия \ политические условия

Увеличение «переговорного пирога»



«Выгода» или «потребности», пригодные для обмена, могут приобретать любую форму, включая уважение или помощь в починке домашней компьютерной системы, могут касаться сделки или не касаться ее вовсе, быть рациональными или нерациональными, выраженными явно или неявно, долгосрочными и краткосрочными, вербальными и невербальными, значительными и незначительными.

Не надейтесь, что другая сторона непременно выразит свои пожелания и потребности. Нередко вам придется выполнять эту работу за них.
Не все знают, как добавить ценность.

- 1. Добывайте информацию**
- 2. Увеличивайте «переговорный пирог»**
- 3. Используйте связи**
- 4. Изменяйте свою установку**

ЧаО

(часто совершаемые ошибки)



1. Пытаться реализовать стратегию сотрудничества против стратегии соперничества.
2. Искать доп. возможности в однофакторных переговорах.
3. Небрежность в сборе информации и неточность предложений.
4. Затягивать переговоры в поисках лучшего решения.



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

Константин Селянин

Руководитель и ведущий тренер

mob. +7 (902) 409-23-15

e-mail: selyaninkp@gmail.com

Ольга Сероглазова

Коммерческий директор и тренер

mob. +7 (922) 134-77-60

e-mail: ou.seroglazova@gmail.com