

ТОП 10 ОШИБОК ПРИ ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ

ОШИБКА №1

Додумывать за оппонента

У каждого из нас своя картина мира, представление о текущем положении вещей. Для одного это – дорого, для второго это же – дешево. Для кого-то не красиво, для кого-то - прекрасно. Когда мы начинаем проявлять догадливость, мы перекладываем свой жизненный опыт, свое представление о мире на своего оппонента и это приводит к ошибкам. С моей точки зрения умение задавать вопросы и отталкиваться в переговорах от полученной информации, от видения оппонента - это и есть высокий профессионализм.

ОШИБКА № 2

Надеяться только на логику. Думать, что все решения - рациональны

Многие стремятся вести переговоры на уровне логики, оперируя только к сухим цифрам или жестким стандартам. Такие переговоры представляют из себя разговор двух роботов «функция-функция». Я в тебя, как в автомат, ввожу данные, а ты мне выдаешь, естественно, положительный ответ.

Ведите переговоры с ЧЕЛОВЕКОМ, а не с той функцией, которую он выполняет. Применяйте описательные образы, используйте эмоциональные «краски» в переговорах. Вызывая в оппоненте интерес и радость, можно гораздо большего добиться, нежели просто сухими данными.

ОШИБКА № 3

Вести переговоры не с теми людьми

Ведение переговоров не с теми людьми является серьезной проблемой, которая зачастую позволяет важной информации попасть не в те руки и в дальнейшем эта информация работает против вас.

Прежде чем отдавать какую-либо информацию убедитесь, что перед вами именно тот человек, который влияет на решение вашего вопроса.



ОШИБКА №4

Не видеть главного. Топтаться не месте

Всегда важно оценивать результаты своих переговоров. Их может быть два: продвинулся вперед – сделал конкретный шаг (договорился о следующей встрече с конкретными людьми в определенное время), и «после дождика в четверг» - приятно поболтали, получили ответ в стиле «может быть».

Каждые переговоры должны заканчиваться конкретным результатом



ОШИБКА № 5

Нуждаться и бояться

“В тот момент, когда вы усвоите разницу между нуждой и желанием, вы освободитесь”, Джим Кэмп

Эмоции управляют нами, затуманивают наш разум и ограничивают нашу способность принимать четкие и взвешенные решения. Эмоции для сделок – убийца номер один, а нужда и страх – их основная причина.



ОШИБКА № 6

Не замечать свои недостатки и промахи

*«Научитесь говорить себе правду»,
Владимир Тарасов*

Как только переговорщик начинает оправдывать себя и свои неудачные встречи, он перестает трезво оценивать ситуацию и допускает все новые ошибки промахи . Только анализ своих ошибок, позволяет двигаться вперед.



ОШИБКА № 7

Спорить и доказывать

Очень часто в самом начале переговоров мы слышим: « у конкурента дешевле», «они нам дают лучше условия», «их продукция качественнее». Произнося подобную фразу, переговорщик задевает в своем оппоненте струну самолюбия, вызывая негативную эмоцию. И, как правило, начинается дискуссия, которая перерастает в спор. Не стоит бороться, там где нет борьбы. Говорите о себе, а не о конкурентах.

ОШИБКА № 8

Отбиваться от возражений

*«Сопротивление – это энергия.
Когда человеку некуда деть
энергию он начинает
сопротивляться». Фриц Перлз*

Для того, чтобы погасить первичное сопротивление, надо научиться различать причины его возникновения. Согласно учению Зигмунда Фрейда причин первичного сопротивления пять.

- 1) Недоверие*
- 2) Страх*
- 3) Перенос*
- 4) Протест*
- 5) Желание сохранить статус-кво*

ОШИБКА № 9

Делать дорогие презентации

Компании инвестируют огромные деньги в презентации, которые переполнены фактами, цифрами и логикой, которые в большинстве случаев не интересны тем, кому якобы адресованы. С каждым новым фактом их оппоненты придумывают различные возражения. Все, чего вы добиваетесь дорогостоящими презентациями, это формирование возражений.

Презентация важна, и конечно без нее не возможно, но не всегда дорогая презентация эффективна.

ОШИБКА № 10

Надеяться на чудо. Не иметь дорожную карту переговоров

Заранее продуманный сценарий, пусть даже с множеством возможных ответвлений, он в большинстве случаев не совпадает со сценарием оппонента и это несовпадение приводит к агрессивному поведению с двух сторон.

Имея дорожную карту, мы можем в каждый момент оценить, где мы сейчас, что происходит, какой следующий шаг предпринять.

Напоминаю, что нельзя выиграть или проиграть переговоры, можно только определить, где вы находитесь и какой шаг делать дальше.

Это и позволяет быть гибким в переговорах, но не прогибаться.

10 простых принципов ведения переговоров

- 1 Ставить достижимые цели и формировать адекватные ожидания от переговоров
- 2 Просить чуть больше, чем вас устроит
- 3 Подстраиваться к собеседнику психологически
- 4 Не давить
- 5 Анализировать партнера заранее
- 6 Быть всегда точным в цифрах и обещаниях
- 7 Вести открытый диалог
- 8 Фиксировать все на бумаге
- 9 Оставаться на равных позициях и не вовлекаться в конфликты
- 10 Уметь взять паузу и отойти в сторону

