

Книжный клуб



О ведущем

- Опыт работы в 3 крупных организациях
- Разработка нескольких стартапов
- Участие в ряде кейс-чемпионатов и тематических конкурсов



План работы

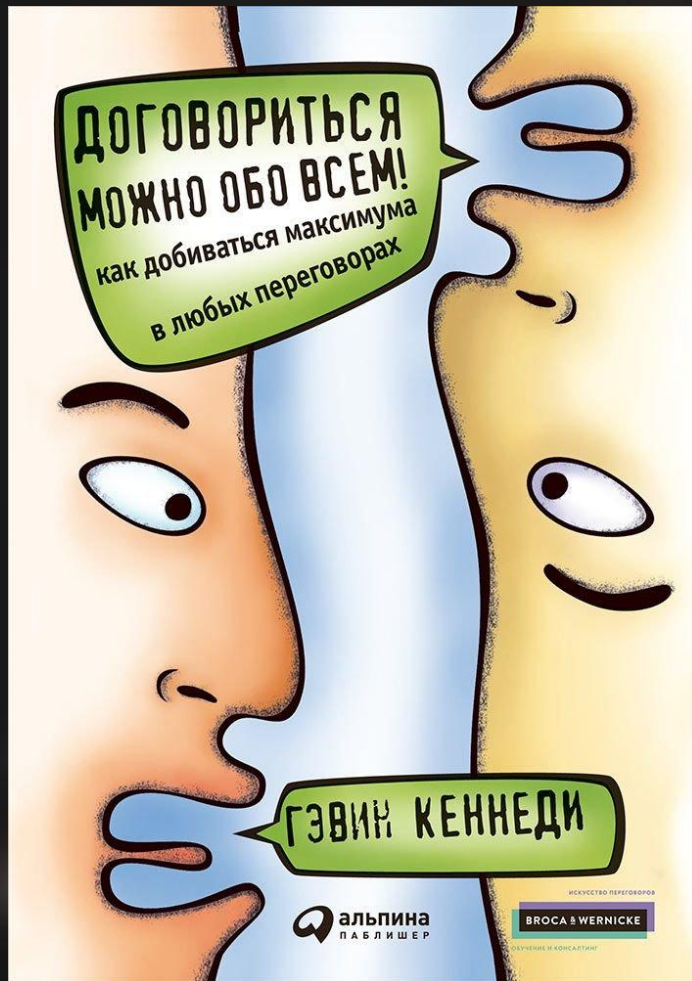
1. Выбор книги
2. Прочтение
3. Выявление всего, что может быть полено для управленца
4. Создание презентации
5. Выступление
6. Выбор лучшей презентации



Сложно, хочу
лениться

Пример презентации

Выбранная книга



1. Книга написана мастером переговоров
2. Полезна мне, поскольку описаны различные приемы убеждения и влияния на партнеров (надо объяснить почему книга полезна именно ВАМ)
3. Описанные методы позволят бизнесменам сэкономить деньги при крупных сделках

Интересные мысли книги

1. К переговорам всегда надо готовиться (контрагенты, размер бизнеса);
2. К переговорному процессу надо подходить безэмоционально (продажа «Ягуара»);
3. Не вестись на прием «пускание пыли в глаза»;
4. Никогда не идти на односторонние уступки;
5. Не меняйте цену, измените пакет предложений;
6. Подписанный контракт должен отражать четкие обязательства сторон (пример с «одним фургоном»)
7. **ТВЕРДО УСТАНОВЛЕННЫХ ЦЕН В ПРИРОДЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ**

Способы «опровержения твердой цены»

- Какая скидка при заказе на регулярную поставку?
- Какая скидка за оплату наличными?
- Я хотел бы в течение 30 дней опробовать эту технику без предварительной оплаты.
- Я возьму прошлогоднюю модель, если вы сбросите 15% с цены.
- Сколько вы сбросите со стоимости обучения нашего персонала, если ваши люди его будут проводить занятия в нашем офисе?
- Если вы предложите мне специальную цену, я сделаю заказ прямо сейчас!
- Остальные приемы вы сможете найти в книге :)

Спасибо за внимание!

Механизм выбора книги

1. Выбираете саму книгу
2. Если вы не знаете, что хотите прочитать:
 1. Залезаете в блог
 2. Пишете мне, я



интересами
у ВЫ ХОТИТЕ
определяется
(коуча)



**Жду всех через месяц с
подготовленными
презентациями!**