

# Тренинг «Переговоры»

Слайд-шоу



# Правила группы:

- «Здесь и сейчас»
- Погоны
- Чашка
- Шкаф
- Кусок пирога
- Цена минуты
- Трап
- Осень



---

ЧТО ВАЖНЕЕ В РАБОТЕ

**Настойчивость?**

**или**

**Умение логически**

**аргументировать?**



## EDO АНАЛИЗ

Процесс моделирования возможных результатов переговоров в виде спектра от «крайнего случая» до «идеального варианта» называется **EDO анализом**.

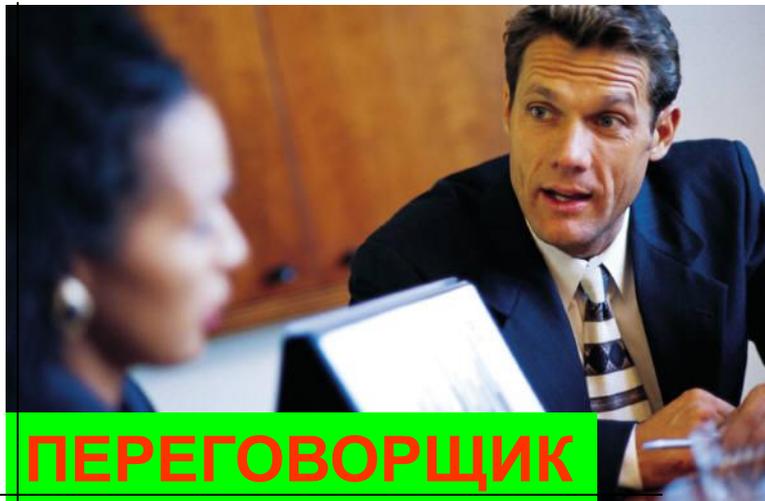


# ЧТО ВАЖНЕЕ В РАБОТЕ

Настойчивость ↑



Торговец



ПЕРЕГОВОРЩИК



Неудачник



Аналитик

↓ Логика

**ЧТО ВАЖНЕЕ В РАБОТЕ**

**ВАЖНА комбинация ЭТИХ  
ДВУХ составляющих**



**Настойчивость X Логика**

**УМЕНИЕ ЛОГИЧЕСКИ АРГУМЕНТИРОВАТЬ**

# Супер технология **EDO ПОДХОД**

**Вы сможете использовать:**

- **EDO анализ для подготовки к переговорам**
- **Правильные вопросы для прояснения EDO клиента**
- **4 критерия перехода от продаж к переговорам**
- **5 стратегий разрешения разногласий**
- **Тактику работы с непродуктивным поведением**

**И, таким образом, еще эффективнее и увереннее достигать результата в переговорах!**

## EDO АНАЛИЗ

Процесс моделирования возможных результатов переговоров в виде спектра от «крайнего случая» до «идеального варианта» называется **EDO** анализом.



## EDO АНАЛИЗ

- O – OPTIMAL – это оптимальный результат, который вы ожидаете получить от переговоров. **Optimal** – это условия «открытого предложения», с которыми вы выходите на первый контакт с клиентом. **Условия уровня optimal должны быть реалистичными и могут являться предметом торговли.**
- D – DESIRABLE – это то, чего вы ожидаете достичь в результате переговоров. Используйте **desirable** как индикатор вашей персональной результативности. **Условия уровня desirable могут быть предметом торговли.**
- E – ESSENTIAL – это самые крайние позиции, на которых вы можете оказаться в результате переговоров. **Условия уровня essential не могут быть предметом торговли.**

## S.M.A.R.T. ЦЕЛИ

### Критерий успеха:

Чем четче вы представите себе желаемое будущее, тем быстрее и с меньшими затратами вы его достигнете.

### Цели должны быть SMART:

- **S** – SPECIFIC – конкретным
- **M** – MEASURABLE – измеримым
- **A** – ACHIEVABLE – достижимым
- **R** – RELEVANT – соответствующим целям компании
- **T** – TIME BOUNDED – ограниченным во времени

**Цели должны быть записаны!**

## ЕДО КЛИЕНТА – ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

	Открытые	Закрытые
П Р Я М Ы Е	<p>Небольшой риск закрыть собеседника</p> <p>Пример:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Скажите, какую роль вы играете в принятии решения?</li><li>- Какую роль играет срок поставки в принятии решения?</li></ul>	<p>Наибольший риск закрыть собеседника</p> <p>Пример:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Вы наделены полномочиями принимать это решение?</li><li>- Срок поставки – это самое важное?</li></ul>
К О С В Е Н Н Ы Е	<p>Наименьший риск закрыть собеседника</p> <p>Пример:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Как обычно у вас происходит принятие данного решения?</li><li>- Что важно было бы для вас при принятии данного решения?</li></ul>	<p>Небольшой риск закрыть собеседника</p> <p>Пример:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Есть ли стандартная процедура принятия решения?</li><li>- Есть ли какие-то моменты, которые являются важными для вас при принятии данного решения?</li></ul>

