

Важные советы для ведения переговоров

Френк Джеффрис

Установите свои цели

- Цели затрагивают материальные и нематериальные проблемы
- Цели должны быть специфичными и чутко сформулированными
- Наши цели связаны с целями наших оппонентов
 - Установите предпочтения
 - Сделайте разумный обмен

Установите свои цели

- Каждая цель имеет свои пределы, поэтому будьте разумны
- Рассмотрите четыре основных момента
 - Чего вы желаете достигнуть
 - Точка сопротивления
 - BATNA
 - Начальное предложение

План

- **Определите имеющиеся вопросы для обеих сторон**
- **Определите подход к ведению переговоров для обеих сторон**
- **Определите свои интересы**
 - Вы должны знать что вы хотите
 - Вы должны знать почему вы этого хотите
 - Будьте уверены что это стоит затраченных усилий

План

- **Установите очередность по важности вопросов**
 - Своим и чужим
 - От этого зависит ваша совместная работа
 - От этого зависит то, чего вы желаете достигнуть

Развитие аргументов в свою поддержку

- Найдите объективную информацию, которая будет поддерживать вашу точку зрения
- Знайте что было успешно использовано в прошлом
- Старайтесь предвидеть точку зрения или аргументы вашего оппонента
- Спланируйте убедительный способ, как представить свою позицию в споре

Анализ оппонентов

- **Определите их: Ресурсы, интересы, нужды**
- **Какова их репутация и стиль переговоров**
- **Какова их BATNA**
- **Есть ли у них полномочия для заключения соглашения?**
- **Каковы их предпочтения в стратегии и тактике?**

Выберете соответствующую стратегию

- Уклонение (проигрыш-проигрыш или проигрыш-победа)
- Соперничество (победа-проигрыш)
- Содействие (проигрыш-победа)
- Компромисс (проигрыш-победа)
- Сотрудничество (победа-победа)

Расслабьтесь и хорошо
проведите время!