

Деловые встречи.
Переговоры



Как извлечь максимум пользы из тренинга?

1

Записи: «то, что не записано, того не существует».

**Здесь
и
сейчас**

**Один
говорит – все
слушают**



Активное участие:
«водитель или
пассажир?».

Вопросы:
«любопытство –
ключ к
мастерству».

Секретное знакомство

- ◆ Все знают, что я
- ◆ Но никто не знает, что я



Цели тренинга



**Научиться проводить
результативные переговоры**

Деловые встречи в нашей жизни



Для чего необходимы
деловые встречи?

В какой сфере жизни
распространены?

Какие примеры
деловых встреч вы
знаете?



Что такое переговоры



Приглашаем в видеозал





Портрет переговорщика



**Сказочный герой,
который ведет
переговоры**

**Его Качество и Как оно
проявляется в переговорах**

**Оценка
Этого
качества в
баллах**

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1



Портрет идеального переговорщика



Качество

Как проявляется

Оценка

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

10-9-8-7-6-5-4-3-2-1

Сильный переговорщик - это тот, кто:

- ◆ умеет хорошо слушать
- ◆ умеет 'читать контекст переговоров'
- ◆ большую часть времени тратит на то, что придумывает альтернативы
- ◆ делает небольшое количество встречных предложений
- ◆ акцентируется на людях (и люди ему нравятся)
- ◆ понимает, что переговоры ведутся не только с теми, кто сидит за столом в данный момент, но и с теньвыми фигурами, которые стоят за переговорщиками.

Сначала перезагрузка, потом переговоры
Satisfaction and reset



Притча о Ветре и Солнце





Тен3 всемирные опросы «Посоветуй!» Общение



Что тебе в собеседнике нравится больше?



Российский опрос



Всемирный опрос



"Знающий говорит, а мудрый – слушает". – Джимми Хендрикс





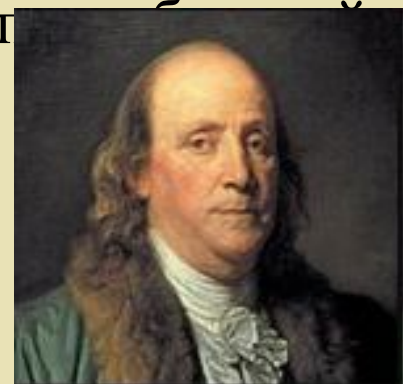
**Чем глупее, тем умнее –
притворись, что ничего
не знаешь (СОКРАТ 2300 лет
назад)**

По настоящему умные люди знают, что притворяясь непонимающими и заставляя противную сторону объяснять одни и те же вещи, они смогут лучше понять собеседника и лучше подготовить свой ответ, поскольку у них будет на это больше времени.

Правила ведения переговоров

Автор: Бенджамин Франклин

- ◆ Четко представляй себе, чего ты хочешь добиться.
- ◆ Тщательно подготовься, чтобы быть готовым обсуждать любую деталь и ответить на любой вопрос или комментарий.
- ◆ Будь настойчив. Не ожидай, что сможешь победить с первой попытки. Твоя первоначальная задача – всего лишь заставить другого человека думать.
- ◆ Подружись с человеком, с которым ведешь переговоры. Представь свое предложение в виде выгод, преимуществ и удовлетворений для твоего оппонента.
- ◆ Никогда не теряй чувства юмора.



Первый закон бизнеса Мерфи:

Никогда не садись за переговоры раньше 10 часов утра и позже 4 часов вечера. В первом случае создастся впечатление, что предмет переговоров для тебя слишком важен, а во втором – что ты уже потерял всякую надежду.

Игра «Натюрморт»



Стратегии переговоров

Направленность на собственные
интересы



● КОНКУРЕНЦИЯ



● СОТРУДНИЧЕСТВО

● КОМПРОМИСС

● ИЗБЕГАНИЕ



● ПРИСПОСОБЛЕНИЕ



Направленность на интересы
партнера

Стратегии коммуникаций

- ◆ Конкуренция -
- ◆ Сотрудничество -
- ◆ Компромисс -
- ◆ Приспособление -
- ◆ Уклонение - **вне игры**

выигрыш :
проигрыш

выигрыш :
выигрыш

проигрыш :
проигрыш

проигрыш :
выигрыш



ЗРИ – три аспекта эффективного общения



- ◆ Знай, чего ты хочешь
- ◆ Раскрой истинный смысл ответа, который ты получаешь
- ◆ Измени свое сообщение, пока не достигнешь желаемого результата.

Как прийти к взаимовыгодному соглашению на переговорах



- ◆ Будь тверд относительно деловых принципов, но мягок с людьми.
- ◆ Изучай сделку с точки зрения твоих оппонентов
- ◆ Составь свое предложение в соответствии с их системой ценностей
- ◆ У каждой стороны много интересов – четко определи свои и выясни их интересы и определи общие
- ◆ Если переговоры забуксовали, устрой мозговой штурм ради общего блага
- ◆ Не поддавайся давлению, заключай сделку, руководствуясь принципами
- ◆ Обсуждай спорные вопросы в духе сотрудничества.

Перерыв



Как оказывать влияние на людей



- ◆ Относись к людям, как к друзьям и партнерам
- ◆ Не навязывай свое решение, а вдохновляй
- ◆ Помогай людям раскрывать их истинный потенциал
- ◆ Стремись больше давать, а не брать; делай людям приятное
- ◆ Всегда делай то, что обещал
- ◆ Стремись заметить в каждом человеке нечто особенно хорошее
- ◆ Ищи в делах людей позитивное и благодари их за это; давай людям почувствовать их значимость
- ◆ Будь открыт
- ◆ Внимательно слушай и старайся услышать истинные мотивы людей
- ◆ Сопереживай с людьми

Работа с возражениями

- 1 шаг:** Дай возможность высказать возражение до конца.
- 2 шаг:** Согласись с правом человека иметь свое мнение (внутренний процесс).
- 3 шаг:** Произнесите фразу, состоящую из двух частей:
 - 1-я: «Понимаю Ваши опасения»
 - 2-я: «при этом» - присоединитесь к партнеру.
- 4 шаг:** задайте ряд уточняющих вопросов
- 5 шаг:** подкрепите слова фактами.
- 6 шаг:** получите обратную связь (убедитесь, что в партнер вас понял).





Восприятие частицы «НО»

- ◆ Перечеркивает значимость первой части предложения.
- ◆ Выделяет значимость второй части предложения.

Замена:

~~**НО**~~ → *"при этом"*

◆ «При этом хочу добавить...»

◆ «При этом – замечу, что...»

◆ «При это разрешите обратить
Ваше внимание...»



Восприятие частицы «НЕ»

- ◆ Дает негативную установку;
- ◆ Провоцирует на создание образа, соответствующего слову, стоящему перед «НЕ».

НЕ ПРЕДСТАВЛЯЙТЕ
*маленькую беленькую обезьянку,
которая сидит на ветке
и машет хвостом из стороны в сторону.*

Игра «Сказочная ярмарка»



ИТОГИ И ВЫВОДЫ:

1. Что сегодня было самой главной мыслью тренинга для вас?
2. Какую стратегию переговоров считаете эффективной?
3. Хочу добавить.....

