

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*





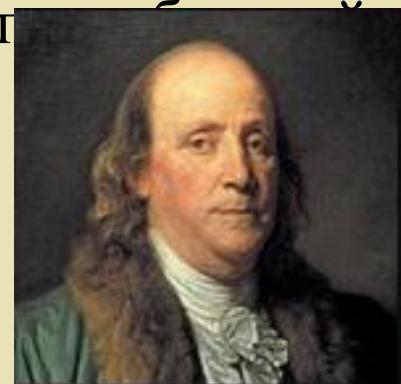
**Чем глупее, тем умнее –  
притворись, что ничего  
не знаешь (СОКРАТ 2300 лет  
назад)**

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

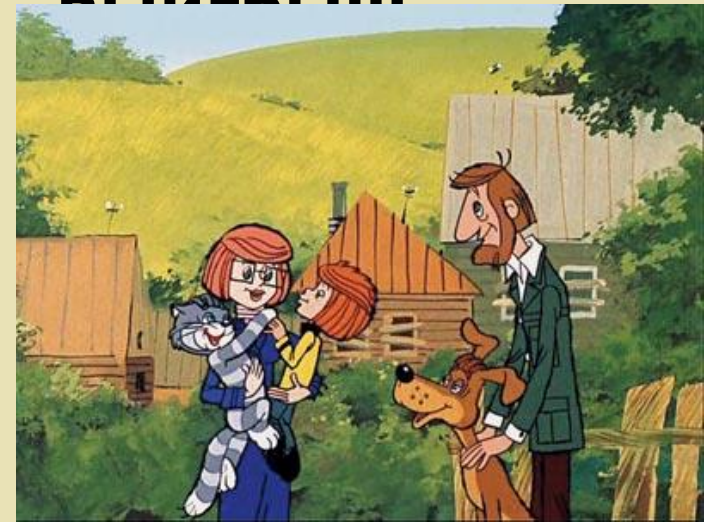
- ◆ Конкуренция -
- ◆ Сотрудничество -
- ◆ Компромисс -
- ◆ Приспособление -
- ◆ Уклонение - **вне игры**

**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.....

