«7 привычек высокоэффективных баеров»

-> Рекомендуется просматривать перед каждыми переговорами для развития критичности мышления

1

Никогда не проявляйте энтузиазма по отношению к партнеру по переговорам

«Помните, что продавцу платят за то, что он продает; не облегчайте ему жизнь тем, что даете понять, что Вы уже приняли решение; заставляйте поставщиков применять усилия для достижения соглашения; никогда не забывайте: в первые часы переговоров всегда будьте скептичны, безинициативны и нерешительны; не проявляйте эмоций, проявляйте скептицизм»

2

Негативно реагируйте на первое предложение

«Эта тактика очень эффективна, если Вы применяете ее регулярно каждый раз, когда Вам что-нибудь предлагают; никогда не признавайте, что сделанное прдложение «откровенное», «заманчивое», «лучше, чем у конкурента»; всегда эмоционально выражайте удивление и сразу оказывате давление на оппонента, используя выражения типа «Что?», «Вы, наверное, смеетесь»

3

Просите невозможного

«Не стесняйтесь сразу во время первой встречи потребовать намного больше, чем Вы реально хотите получить; вполне возможно, что этот завышенный запрос совпадет с тем, что другая сторона готова отдать; вы будете настаивать на очень большой марже, и Вам будет достаточно ее немного уменьшить, чтобы оппонент согласился, будучи уверенным, втом, что он искусно ведет переговоры тоже»

4

Пеняйте на руководство

«Опытный переговорщик никогда не выступает в роли единственного человека, принимаемого решения; всегда в конце переговоров отмечайте, что Вам нужно будет посоветоваться с руководством перед принятием решения; это дает Вам время обдумать Ваше решене и возможность вернуться к вопросам , что обсуждались ранее и по которым не было достигнуто соглашения»

5

Прикидывайтесь идиотом

«Попроси поставщика объяснить предложение, скажи, что ты не понимаешь; другая сторона может пожалеть Вас и начать говорить о соглашении; прикидываясь идиотом, можно испытать терпение оппонента; нет лучше способа охладить “супер селз-мена”, чем отдать ему преймущество»

6

Не идите на уступки без чего-либо взамен

«Когда Вас просят об акте доброй воли, потребуйте что-нибудь взамен; «Если я сделаю это, что Вы сделаете для меня?»; этот подход позволяет Вам заключать выгодные сделки, без инициативы с Вашей стороны; другая сторона будет знать, что Вы впредь попросите что-то взамен в ответ на просьбу об акте доброй воли»

7

Всегда будьте готовы прервать дискуссию

«Помните, что Вы всегда можете уйти из-за стола переговоров; старайтесь давить на противоположную сторону, перед которой стоит диллема: или идти Вам на уступки или потерять весь бизнес с Вами; интересно, что, несмотря на то, что Вы являетесь инициатором внезапного прекращения переговоров, другая сторона тоже чувствует ответственность за подобный исход; оставление стола переговоров может быть частью блефа»

Сунь-Цзы сказал:

“Если знаешь его и знаешь себя, сражайся хоть сто раз, опасности не будет; если знаешь себя, а его не знаешь, один раз победишь, другой раз потерпишь поражение; если не знаешь ни себя, ни его, каждый раз, когда будешь сражаться, будешь терпеть поражение”

www.kamblog.ru