

Стратегия переговоров

Повторяем самое важное

Фундамент успеха – в чем состоит ваша миссия?

Миссия обращена к миру противника https://wiki.intsite.org/Миссия_ИИТ

Помощь сотрудникам ГК "Офисмаг" в создании быстрых, надежных с актуальной и достоверной информацией интернет-проектов, позволяющих клиентам за минимальное время сформировать и передать свою потребность в товарах.

Обеспечить максимальное использование человеческих и технологических ресурсов для снижения производственных затрат и достижения долгосрочных эффектов от внедрения. Минимизация количества рутинных операций как для коллег, так и своих собственных.

Мы предлагаем коллегам лучшие решения для проблем основываясь на нашей экспертизе и опыте.

Не пытайтесь контролировать результат

Сконцентрируйтесь на своем поведении и действиях.

Управляйте тем, чем можете управлять и забудьте об остальном.



Не пытайтесь спасти оппонента или отношения □

Вы не в состоянии спасти оппонента ни эмоционально, ни интеллектуально, ни материально, ни на каком другом уровне.

Не надо пытаться нести ответственность за его решения.



Вам нужно уважение, а не дружба 🧑‍💼

Важнее вести себя профессионально, чем пытаться понравиться заказчику и пытаться ему угодить.

Будьте профессиональны и последовательны.

Что говорить за столом переговоров 🙋♂

Движущая сила переговоров – вопросы.

Задавайте как можно больше открытых вопросов, чтобы понять позицию противника.

Открытый вопрос подразумевает развернутый ответ, а не однозначный “Да”, “Нет” или “Может быть”.

Сила правильных – открытых вопросов

«Чего бы вы от меня хотели?»

Хорошие вопросы начинаются с вопросительного слова, а не с глагола:

“Кто”, “что”, “когда”, “где”, “почему”, “как”?

Они позволяют “проникнуть в мир” оппонента.

Не усложняйте – кратко и последовательно

Пусть ваши вопросы будут короткими.

Если в вопросе больше 9 или 10 слов, он может оказаться слишком сложным.

Задавайте ваши вопросы последовательно, один за другим.

Не отвечайте за оппонента, не предлагайте ему варианты ответов.

Невербальная забота об оппоненте 🐼♂

Проявляйте невербальную и вербальную заботу.

Для проявления заботы важнее **КАК** вы говорите, чем **ЧТО** говорите!*

Забота – не уступчивость и желание компромисса или спасения оппонента.

Забота – способ снизить давление на оппонента: используйте мягкие интонации, понижайте тон голоса, снижайте темп речи.

Никаких ожиданий, никаких предположений

Освободите сознание перед встречей – это основной поведенческий навык.

Лучше ничего не ожидать и не строить никаких предположений относительно будущей встречи. 🙌

Это очень сложно – придётся тренироваться.

Позитивные и негативные ожидания убийственны

Позитивные ожидания могут быстро сформировать у вас “нужду”, вы можете начать ожидать прекрасного исхода переговоров.



Негативные ожидания – воспоминания о негативном опыте взаимодействия с оппонентом – вызывают плохие эмоции, но завтра всё может измениться.



Ничего не предполагайте

Предположения еще хуже, чем ожидания.

Ничего не предполагайте, выясняйте до конца, что оппонент имеет в виду, даже под кажущимся понятным словом.

Проводите предварительные исследования – опирайтесь на цифры.

Предположения оппонента будут “работать на вас”, позвольте ему предполагать.

Ведите записи – это позволит сосредоточиться

Используйте блокнот – ведите заметки, невозможно вести заметки и не слушать.



Записывайте аудио (видео) в дискорд – это позволит потом прослушать и понять нюансы.

“Не рассыпайте бобы” 🤪

Не болтайте лишнего.

Не рассказывайте про третьи лица или не отвечайте на вопросы, которые на задавали.

Собирайте “рассыпанные бобы” оппонентов.

Тренируйте ум – освободите сознание

1. Освободитесь от ожиданий перед встречей
2. Ничего не предполагайте
3. Не “рассыпайте бобы”
4. Ведите записи – конспект встречи

Невозможно никому ничего доказать 🗣️

Вы не сможете заставить принять оппонента рациональное решение.

Доказывая – вы хотите заставить оппонента проникнуть в ваш мир и увидеть вашими глазами, а надо делать наоборот – “проникать в мир” оппонента.

В попытках доказать что-либо, мы оказываемся слишком заняты разговором и это мешает нам освободить сознание.

Решения не принимаются головой, а, прежде всего, сердцем и “нутром” – не забывайте это. ❤️

Вы не сможете контролировать победу или поражение

На любых переговорах эмоции обходятся чрезвычайно дорого. Когда в игру вступают радость и горечь, ценность переговоров увеличивается во много раз.

Вы должны контролировать свои  

- “нужду” и страхи
- позитивные и негативные ожидания — их отсутствие
- эго
- реакции
- решения

Самоотчёт по переговорам (ежедневный)

- Испытывал ли я нужду или проявлял ненужные эмоции?
- Оппонент чувствовал себя в порядке на этой встрече?
- Проявлял ли я заботу об оппоненте?
- Использовал открытые вопросы? Смог выявить “боль” оппоненты?
- Выболтал ли я то, чего не требовалось? Отвечал на незаданные вопросы?
- Слушал внимательно и вёл конспект на переговорах.
- Сознание было “открыто”. Не было ожиданий и предположений, предубеждений?
- Руководствовался ли я миссией (ИНТ)?
- Я использовал техники переговоров?
 - Невербальная забота о противнике, Контрвопрос, Связка, “3+”

Вопросы?