

ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ





СВЕТЛАНА КАПЛИНА

- **бизнес тренер и эксперт по переговорам**
- **владелец компании "Aydana tour"**
- **сертифицированный бизнес-тренер по продажам Брайана Трейси**
- **ментор ЕБРР**
- **профессиональный спикер GSF**
- **автор и ведущая youtube-канала "Искусство коммуникации"**

**ЛЮБЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ
НАЧИНАЮТСЯ С ВАС.**

**Первое основание успешных переговоров -
Ваш личный стиль.**

**Фундамент Вашего успеха - честная оценка
своих сильных и слабых сторон.**

5 СТРАТЕГИЙ/СТИЛЕЙ ПЕРЕГОВОРОВ

СТРАТЕГИЯ

УКЛОНЕНИЕ

ПОДСТРОЙКА

КОМПРОМИСС

СОСТЯЗАНИЕ

СОТРУДНИЧЕСТВО

5 СТРАТЕГИЙ/СТИЛЕЙ ПЕРЕГОВОРОВ

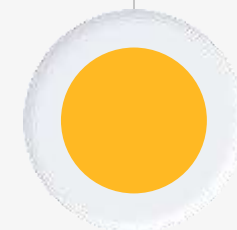


Модель подготовки к переговорам

РИСК



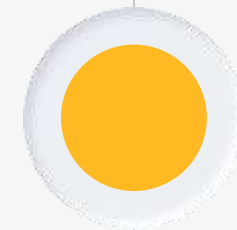
РЕЗУЛЬТАТ



ИССЛЕДОВАНИЕ



СТРАТЕГИЯ



КОНТЕКСТ

**МАТРИЦА ПОДГОТОВКИ
К ПЕРЕГОВОРАМ РИСК**

РЕЗУЛЬТАТ

ИНФОРМАЦИЯ

СТРАТЕГИЯ

КОНТЕКСТ

РЕЗУЛЬТАТ=ЦЕЛЬ



 **Идеальная
позиция**

Заявляемое
предложение

 **Реальная
позиция**

Реальное
предложение

 **Минимальная
позиция**

"Красная черта"

**НЕ НАЧИНАЙТЕ ПЕРЕГОВОРЫ
со справедливого предложения**



Каждая сторона получает
удовлетворение от того,
что вынуждает другую идти на уступки.



1934 г.

Переговоры между ?

ВВС США и Компанией BOEING по B-17

РЕАЛЬНЫЙ КЕЙС

- В конкурсе участвовали компании LOCKHEED, DOUGLAS, BOEING.
- Армии США требовался новый самолет, способный перевозить «большую бомбовую нагрузку» на высоте в 3 км
- на большие расстояния.
- Победитель конкурса - заказ в 200 самолетов.
- Для сравнения - в составе ВВС США было 120 бомбардировщиков в 1934 г.

РЕАЛЬНЫЙ КЕЙС

- BOEING сделал принципиально новый тяжелый бомбардировщик B-17.
- B-17 был самолетом, который намного опередил свое время. Он значительно превышал требования, предъявляемые условиями конкурса.
- Основным недостатком самолета компании BOEING была очень высокая цена в \$ 205 000
- Основной конкурент стоил \$ 58 000

**Президент компании BOEING заявил:
"Мы не можем продавать самолет дешевле,
чем нам стоит его изготовление"**

РЕАЛЬНЫЙ КЕЙС

- Компания "Boeing" сделала справедливое предложение для ВВС США.
- Компания не оставила себе возможности для приемлемых уступок.

РЕАЛЬНЫЙ КЕЙС

- Не делайте справедливых предложений.
- Оставьте место для уступок.

**«Никогда не соглашаться
с первым предложением,
каким бы заманчивым оно не казалось»**



**В процессе переговоров
первое предложение
всегда
может быть улучшено**

НИЧЕГО НЕ ОТДАВАЙТЕ ДАРОМ
уступка за уступку

СИЛА И СЛАБОСТЬ ПОЗИЦИИ





ЛЕГЕНДАРНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Фотография Теодора Рузвельта
с надписью
"copyright 1910 by moffett
studio chicago".

**МАТРИЦА ПОДГОТОВКИ
К ПЕРЕГОВОРАМ РИСК**

РЕЗУЛЬТАТ

ИНФОРМАЦИЯ

СТРАТЕГИЯ

КОНТЕКСТ

**2 правила
Кремлевской школы
переговоров**



**МОЛЧАТЬ И ВНИМАТЕЛЬНО
СЛУШАТЬ**


**Любой человек начинает
раскрываться во время беседы,
когда его слушают внимательно
и не перебивают.**

**Любой человек начинает
раскрываться во время беседы,
когда его слушают внимательно
и не перебивают.**

**Любой человек начинает
раскрываться во время беседы,
когда его слушают внимательно
и не перебивают.**

A woman with glasses, wearing a dark business suit, is seated at a desk. She is looking down at a laptop screen with a thoughtful expression, her hand resting on her chin. The background is a blurred office setting. The entire image is overlaid with a semi-transparent yellow filter.

ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ



Эмпатичное слушание

Внимательное слушание

Выборочное слушание

Притворное слушание

Игнорирование

КОНКРЕТИКА/ТОЧНОСТЬ

**МАТРИЦА ПОДГОТОВКИ
К ПЕРЕГОВОРАМ РИСК**

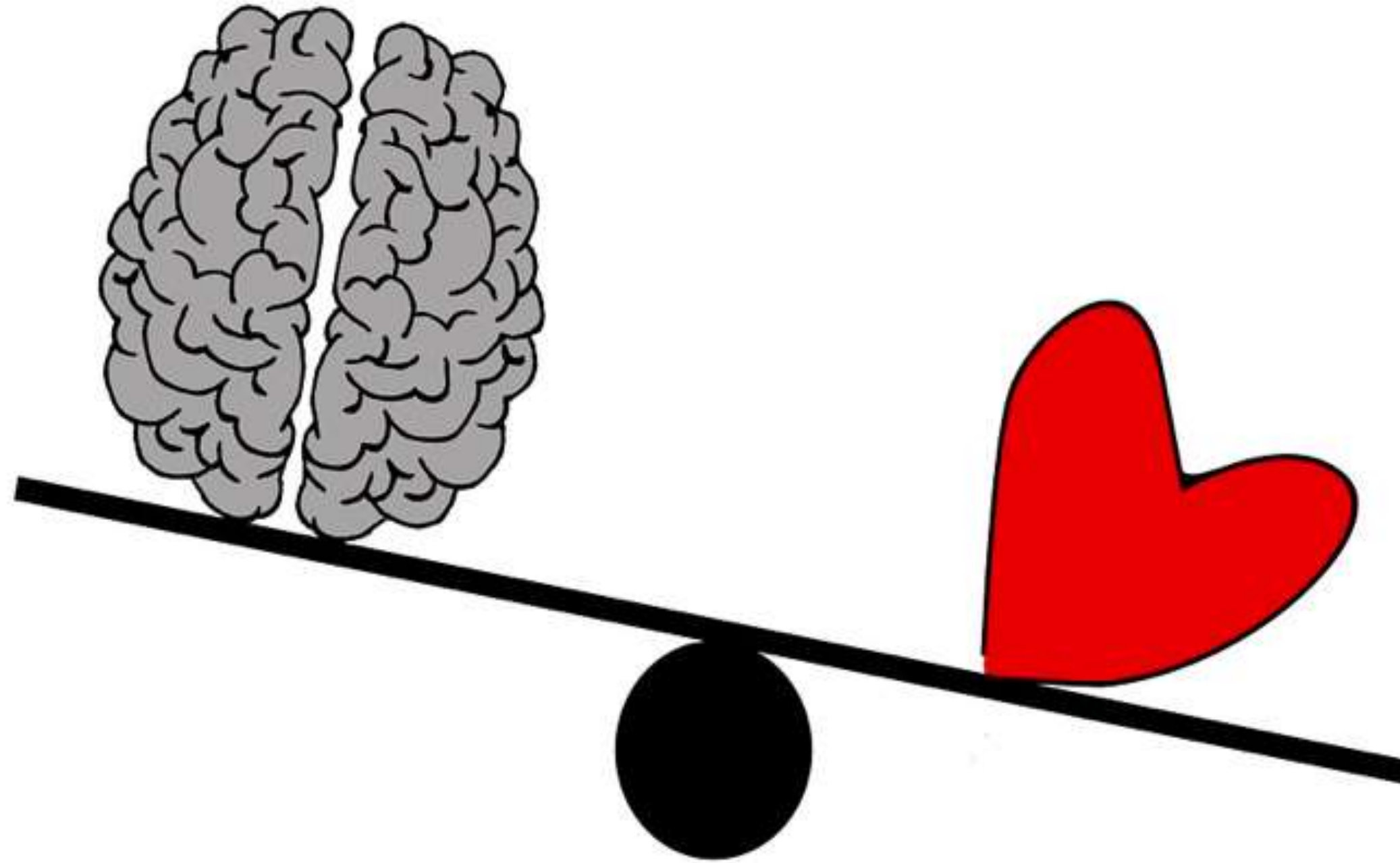
РЕЗУЛЬТАТ

ИНФОРМАЦИЯ

СТРАТЕГИЯ

КОНТЕКСТ

УПРАЖНЕНИЕ "УЛЬТИМАТУМ"



УПРАЖНЕНИЕ "УЛЬТИМАТУМ"

- Объединяемся в пары, определяем в паре кто будет номер 1 и кто будет номер 2
- Роли участников: 1 - предлагающие, 2 - принимающие
- У каждого предлагающего есть \$10 (купюрами по \$1)
- Предлагающий может предложить принимающему целое число долларов. Если принимающий соглашается, то получает предложенную сумму, а предлагающий получает остаток.
- Если принимающий отклоняет предложение, то оба не получают ничего.
- Спорить, договариваться, торговаться нельзя.

**Люди чувствительны
к понятиям равенства и справедливости
?
в контексте переговоров.**

**Людей волнует нечто большее,
чем просто доход. ?**

**?Их интересует еще идея
справедливости,
собственный имидж и репутация.?**

**МАТРИЦА ПОДГОТОВКИ
К ПЕРЕГОВОРАМ РИСК**

РЕЗУЛЬТАТ

ИНФОРМАЦИЯ

СТРАТЕГИЯ

КОНТЕКСТ

ФОРМИРОВАНИЕ КАРТИНЫ МИРА

ОПЕРЕЖАЮЩЕЕ ЛИДЕРСТВО

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СИЛА

КОНТРОЛЬ ЭМОЦИЙ