

БЛОКНОТ ПЕРЕГОВОРЩИКА

Шаг 1. Оценка сделки

Определите вид сделки.

Покупка	
Продажа	
Переговоры о совместной деятельности	

Шаг 2. Определите цель сделки, выбрав ее из второго столбца таблиц 1–3

Таблица 1. Вид сделки «Покупка»

ОПЕРАЦИЯ	КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ	ЦЕЛИ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ	РАСШИФРОВКА ЦЕЛЕЙ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ
Покупка	Для себя	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
	Для перепродажи	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
	Для бизнеса	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
	Для хозяйственных целей	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	

Таблица 2. Вид сделки «Продажа»

ОПЕРАЦИЯ	ЧТО/ПОЧЕМУ ПРОДАЕМ	ЦЕЛИ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ	РАСШИФРОВКА ЦЕЛЕЙ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ
Продажа	Своего имущества	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
	Регулярные продажи по долгу службы	Решение задачи на перспективу	
		Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
	Продажа чужого имущества, посредничество	Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
		Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	

Таблица 3. Вид сделки «Совместная деятельность»

ОПЕРАЦИЯ	ПРЕДМЕТ ОБСУЖДЕНИЯ	ЦЕЛИ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ	РАСШИФРОВКА ЦЕЛЕЙ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ
Совместная деятельность, осуществляемая лично	Распределение доходов	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
	Распределение расходов	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
	Распределение обязанностей	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
Достижение/повышение KPI			
Решение второстепенной задачи			
	Решение задачи на перспективу		

ОПЕРАЦИЯ	ПРЕДМЕТ ОБСУЖДЕНИЯ	ЦЕЛИ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ	РАСШИФРОВКА ЦЕЛЕЙ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ
Совместная деятельность от лица компании/ посредничество	Распределение доходов	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
	Распределение расходов	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
		Достижение/повышение KPI	
		Решение второстепенной задачи	
		Решение задачи на перспективу	
	Распределение обязанностей	Личные интересы	
		Решение проблемы	
		Решение срочной задачи	
Достижение/повышение KPI			
Решение второстепенной задачи			
Решение задачи на перспективу			

Шаг 7. Составьте фразы, с помощью которых Вы будете работать с восприятием ценностей, используя все техники ведения переговоров

Результаты занесите в таблицы 8 и 9.

Таблица 8. Работа с восприятием наших ценностей

СПОСОБ	ФРАЗА
Аргументация	
Дезинформация	
Манипуляция	
Давление	

Таблица 9. Работа с восприятием ценностей оппонента

СПОСОБ	ФРАЗА
Аргументация	
Дезинформация	
Манипуляция	
Давление	

Шаг 8. Выберите для себя три роли в переговорах

1. _____

2. _____

3. _____

Шаг 9. Для каждой роли составьте тему переговоров, фразы для каждого этапа переговоров и занесите их в таблицу 10

Таблица 10

ЭТАПЫ ПЕРЕГОВОРОВ	РОЛИ ПРОДАВЦА		
	РОЛЬ 1	РОЛЬ 2	РОЛЬ 3
Тема переговоров			
Шаг 1. Привлечь внимание			
Шаг 2. Вызвать симпатию			
Шаг 3. Завоевать доверие			
Шаг 4. Показать выгоду			
Шаг 5. Доказать выгоду			
Шаг 6. Показать легкий путь			
Шаг 7. Доказать, что это лучшее решение			

**Шаг 10. Оцените тип оппонента.
Результаты занесите в таблицу 11**

Таблица 11

ПОКАЗАТЕЛЬ	ВАРИАНТЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ВЫБРАННОГО ОППОНЕНТА
1. Социальность. Что первично	Личные интересы	
	Мнение определенных лиц	
	Общественное мнение	
	Моральные принципы	
2. Мотивы	Деньги	
	Безопасность	
	Комфорт	
	Статус, общность	
	Самореализация	
3. Самостоятельность	Принимает решение	
	Принимает решение с последующим утверждением	
	Выполняет чужую волю	
4. Конструктивность	Аргументы	
	Традиции	
	Настроение	

ПОКАЗАТЕЛЬ	ВАРИАНТЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ВЫБРАННОГО ОППОНЕНТА
5. Открытость	Открытый	
	Закрытый	
6. Торопливость	Спешащий	
	Обстоятельный, неторопливый	
	Заторможенный	
7. Тип мышления	Технар	
	Гуманитарий	
8. Уверенный в себе	Уверенный	
	Неуверенный	
9. Честность	Только проверенные факты	
	Искаженные факты	
	Выдуманные факты	
10. Гибкость мышления	Только логика	
	Логика и манипуляции	
	Логика, манипуляции, давление	

Шаг 11. Для типа продавца, которым является ваш оппонент, в соответствии с приведенными во втором столбце таблицы 12 целями этапа, составьте аргумент и доказательства. Результаты занесите в таблицу

Таблица 12

ЭТАПЫ ПЕРЕГОВОРОВ	ЦЕЛЬ	АРГУМЕНТЫ	ДОКАЗАТЕЛЬСТВА
Шаг 1. Привлечь внимание	Показать, что есть смысл отвлечься от других дел		
Шаг 2. Вызвать симпатию	Показать, что общение будет приятным и ради него можно пойти на определенные уступки		
Шаг 3. Завоевать доверие	Показать, что мы можем принимать решение, а компания достаточно солидная для того, чтобы с нами иметь дело		
Шаг 4. Показать выгоду	Озвучить выгоду от принятия решения так, чтобы оппонент захотел получить эту выгоду		
Шаг 5. Доказать выгоду	Доказать, что предложенная нами выгода действительно существует		
Шаг 6. Показать легкий путь	Показать, что для получения выгоды не придется затратить слишком много сил		
Шаг 7. Доказать, что это лучшее решение	Пояснить, что три составляющих нашего предложения, обеспечат наибольшую выгоду		
Шаг 8. Обозначить коммерческие условия	Рассказать о всех существенных условиях контракта		
Шаг 9. Обсудить взаимовыгодные условия	Провести позиционный торг, обосновав необходимость пойти навстречу		
Шаг 10. Согласовать механизм реализации	Распределить обязанности, обосновав справедливость распределения		