

Успешные переговоры: основные принципы и ошибки



20 лет помогаю компаниям повышать
объемы продажи

Основал первую в Литве школу
специалистов коучинга и обучил пять
выпусков

Написал, выпустил и продал книгу
«Навстречу Мечте" 😊



KristiAna
Dalla tavo gyvenimo

PIENO ŽVAIGŽDĖS

DAISENA

RHENUS
LOGISTICS

OMNITEL
Part of TeliaSonera Group

ZENTIVA
Part of the sanofi-aventis group

verus
services • equipment • services

DnB NORD Bankas

RAMIRENT
LET'S SOLVE IT

ECKES granini
the best of fruit

AVIVA

Danske Bankas

sanofi aventis

TELE2

teo

BERLIN-CHEMIE
MENARINI

SVYTURYS
1784
• TIKĖK, KUO TIKI •

COMPENSA
VIENNA INSURANCE GROUP

Lemona
elektronikos dalys

NESTLE OIL

vilpra
Šiluma Jūsų namams

Inchcape

RE/MAX

Seesam

spavilnius

AGESETA
Footwear & Garments



1924
BIRŽONŲ MINERALINIAI VANDENYS
1924

PHILIP MORRIS
BAL TIC

EUGESTA

BlueBridge
Vertinga partnerystė

Что такое переговоры?

Что такое продажа?

**Когда подходящее время
для переговоров?**

Переговоры - попытка двух или более заинтересованных сторон договорится об условиях

Продажа - попытка заинтересовать

Когда время для переговоров? Когда использовал все возможности продать

Три условия для успешных переговоров

1. Обе стороны имеют **одинаковые полномочия**
2. Обе стороны одинаково сильно **хотят сотрудничать**
3. Часть условий **устраивает**, часть - **нет**

Индикаторы эффективности поведения

Характерно сильным переговорщикам	Характерно слабым переговорщикам
Готовят несколько сценариев	Имеют единственный сценарий
Первые предлагают структуру беседы	Изначально уступают инициативу
Пытаются получить позитивные оценки	Сами хвалят свои условия
Задают много вопросов	Много аргументов
Фиксируют промежуточные соглашения	Просто продолжают
В конце подводят итоги	Не подводят итогов

Компромис - хороший результат?

WIN / WIN результат реальность
или миф?

Позиции и мотивы в переговорах

1. **Выслушать** позицию

1. **Уточнить** мотивы

1. **Ответить** на истинные мотивы

Подготовка к переговорам

1. Цель этой встречи
2. Параметры и приоритеты
3. "Коридоры" и "границы удовлетворения"
4. Чего буду просить **в обмен** за каждую уступку/скидку

**Хорошие "WIN-WIN" переговоры –
креативные обмены**

Принципы работы со скидками

Характерно сильным переговорщикам	Характерно слабым переговорщикам
1. Сами не упоминают о скидках	Упоминают сами
2. Переносит тему в конец разговора	Тогда, когда оппонент попросит
3. Скидку дают в обмен	Просто отдают скидки
4. Маленькими «кусочками»	Большими «кусками»
5. Размер скидки пропорционален ценности обмена	Размер скидки пропорционален силе давления
6. Заставляет побороться за скидку	Просто отдают
7. Верят в ценность своего предложения	Сами не уверены в своей цене

Переговоры по закупкам

1. Не давайте почувствовать что у вас нету выбора
2. Создайте иллюзию победы
3. Используйте "экспертов по переговорам»
4. Используйте свою территорию
5. Используйте количественное преимущество
6. "Давите" временем



www.cibonis.com