

Подготовка к переговорам

Контрольный список (чеклист)



Мастерская переговоров

Дмитрий Войтко

coaching4.biz.ua

Руководство по подготовке к переговорам

Великий китайский полководец и стратег Сунь Цзы руководствовался таким принципом:
«**Не вступай в битву, которую ты не можешь выиграть**»

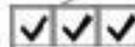


Цель подготовки – понять свои **цели и готовность, оценить соотношение позиций** второй стороны и своей, **усилить свою позицию.**

В этом процессе вам и поможет Контрольный список (чеклист), состоящий из 7 разделов.

«**Что посеешь, то и пожнешь**»

Краткая версия



Подготовка к переговорам Контрольный список (чеклист)

★ Принцип Сунь Цзы

⚠ Цели подготовки

1 Определите свои цели и задачи

2 Проясните ожидаемые результаты

3 Соберите информацию

4 Наладьте благоприятную атмосферу

5 Подготовьтесь к борьбе/противоречию

6 Готовьте разрешение противоречий

7 Готовьте соглашение и подтверждение

— 8 ошибок в переговорах

💡 Финальный вопрос

1. Определите свои цели и задачи

- «Что конкретно я хочу от этих переговоров?»
- «Что мне необходимо получить, чтобы удовлетворить мои потребности?»
- «Что я готов отдать взамен, чем поступиться, чтобы получить то, что я хочу?»
- «Каковы мои финансовые и временные ресурсы-ограничения-требования для этих переговоров?»

2. Проясните ожидаемые результаты

- Каковы результаты в моем представлении?
- Каковы аргументы и обоснования, поддерживающие мою позицию?
- Как я презентую свои аргументы и обоснования другой стороне переговоров?
- Каковы ожидаемые результаты в представлении с другой стороны?
- Как вторая сторона поддержит свою позицию?
- В чем видятся наиболее значимые различия в ожидаемых результатах с разных сторон?

3. Соберите информацию

- Кто будет вести переговоры с другой стороны и что я знаю о них? Как они подходят к переговорам? Каковы их личные потребности (эго), их мотивы?
- Когда и Где будут проходить переговоры? Какие «+» и «-» этих вариантов могут быть для меня? ...для другой стороны?
- Какие экономические, политические и человеческие последствия будут иметь результаты переговоров?
- Какие мои личные способности и ресурсы я могу конструктивно использовать в этих переговорах?

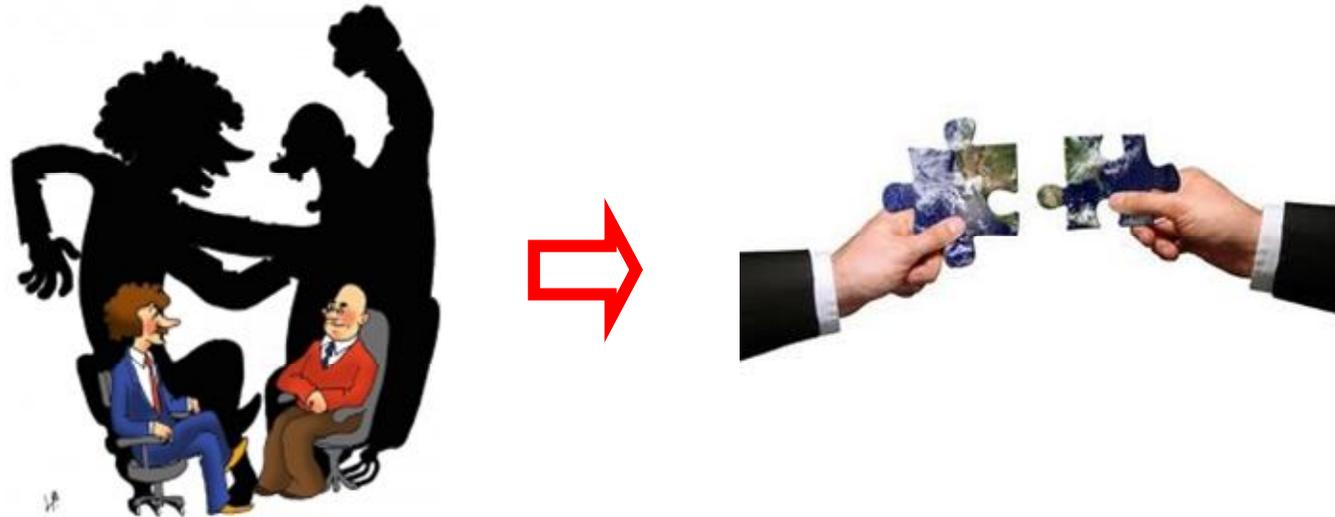
4. Наладьте благоприятную атмосферу

- Как лучше всего я могу наладить контакт с другой стороной?
- Как я могу направить общий настрой к позиции «Выиграл-Выиграл»?



5. Подготовьтесь к борьбе/противоречию

- Каковы будут главные причины/аспекты борьбы/противоречия?
- Как я определяю, что другой стороне **необходимо** в сравнении с тем, что они **хотят**?



6. Готовьте разрешение противоречий

- Какие действия я предприму для разрешения противоречий? Как я буду реагировать на действия другой стороны для разрешения противоречий?
- На какие уступки я готов пойти? При каких условиях?
- Что я ожидаю получить в обмен на свои уступки?



7. Готовьте соглашение и подтверждение

- Насколько формализованным должно быть соглашение?
- Какой процесс утверждения необходим?
Сколько времени займет?
- Какие шаги реализации будут необходимы?





8 ошибок, которых следует избегать в переговорах

1. Неадекватно готовиться к переговорам.
2. Игнорировать принцип «давать - получать».
3. Использовать запугивающее поведение.
4. Проявлять нетерпение и раздражительность.
5. Терять контроль над собой, вести себя неуравновешенно.
6. Говорить слишком много и не слушать.
7. «Обсуждать» вместо «убеждать [давая знания, приводя аргументы]».
8. Игнорировать конфликт вместо его принятия и разрешения.

Финальный вопрос

Записали ли вы все те важные крупницы информации (цели, выгоды - основные и «тузы в рукаве», убеждающие аргументы, ключевые вопросы, впечатляющие факты), которые помогут в любой момент (перед переговорами или во взятом в нужный момент перерыве) вернуть себе уверенность и желанное направление к успеху?

Простой листок бумаги - отличный помощник!

Желаю вам успешно договориться!

В этом может пригодиться методичка «[Переговорная подготовка](#)»

Дополнительные возможности

Полезную и практичную литературу по теме проектов, переговоров, презентаций, публичных выступлений, бизнеса и саморазвития вы можете найти на сайте [Коучинг для бизнеса](#) в разделе [Рекомендую](#).

Читать большие книги нет времени и нужны ёмкие практичные инструменты? Найдите дополнительные учебные материалы и книги в разделе [СКАЧАТЬ БЕСПЛАТНО!](#)

Практика – ключ к успеху в переговорах!

Практика «[Переговорные поединки](#)» с решением кейсов (в том числе кейсов под заказ) – это возможность отточить свои навыки и получить новые приемы и развивающую обратную связь.
Обращайтесь!

Дмитрий Войтко
<http://coaching4.biz.ua/>
Dmytro.Voytko@gmail.com
+38 050 336 88 73