

ПЕРЕГОВОРНІ ЛАЙФХАКИ

**ЯК ДОСЯГАТИ СВОЇХ ЦІЛЕЙ З
УРАХУВАННЯМ ІНТЕРЕСІВ ПАРТНЕРА**

PROFI
SPACE

ІТЕА
НУВ



ТРЕНЕР БІЗНЕС-ШКОЛИ PROFI SPACE

**КЕРІВНИК З РОЗВИТКУ СПІВРОБІТНИКІВ
ВІДДІЛІВ ПРОДАЖУ І МАРКЕТИНГУ
КОМПАНІЇ «ФІЛІП MORRIS»**

ЕФЕКТИВНА ПІДГОТОВКА

ЦІЛІ / ЦІННОСТІ / СИЛА ПЕРЕГОВОРНОЇ ПОЗИЦІЇ

ПРОДУКТИВНЕ І КОМФОРТНЕ СПІЛКУВАННЯ

ДІАЛОГ / ЕМОЦІЇ / КРИТЕРІЇ

ВИКОНАНІ ДОМОВЛЕНOSTІ

НЕЯВНІ УЧАСНИКИ / СОЮЗНИКИ / МОТИВАЦІЯ

ПЕРЕГОВОРИ - ЦЕ ...

... СПОСІБ СПІЛКУВАННЯ, ЗА ДОПОМОГОЮ ЯКОГО СТОРОНИ ПРАГНУТЬ
ДОСЯГТИ **СВОЇХ ЦІЛЕЙ** В СИТУАЦІЇ, КОЛИ Є **СПІЛЬНІ ІНТЕРЕСИ** І Є
ПРОТИРІЧЧЯ

... АЛГОРИТМ

- ВИЗНАЧИТИ СПІЛЬНІ ЦІЛІ
- ВИЗНАЧИТИ ПРОТИРІЧЧЯ
- ЗНАЙТИ РІШЕННЯ

ПЕРЕГОВОРИ - ЦЕ ...

... СПІЛКУВАННЯ

- **ПОЧУТИ ІНТЕРЕСИ ПАРТНЕРА**
- **ДОНЕСТИ СВОЇ ІНТЕРЕСИ**
- **УЗГОДИТИ РІШЕННЯ**



ІНОДІ ПОЧУТИ НЕПРОСТО...





**УСПІХ ПЕРЕГОВОРІВ ЗНАЧНОЮ МІРОЮ
ЗАЛЕЖИТЬ ВІД РІВНЯ ПІДГОТОВКИ ДО НИХ**

**ХОРОША ПІДГОТОВКА ПІДВИЩУЄ
ВПЕВНЕНІСТЬ І ЗНИЖУЄ ТРИВОГУ**



ЦІЛЬ
ЦІННІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ
СИЛА ПЕРЕГОВОРНОЇ ПОЗИЦІЇ



**ЦІЛЬ ПЕРЕГОВОРІВ - ОТРИМАННЯ АБО
ЗБЕРЕЖЕННЯ СТОРОНАМИ ЗНАЧУЩИХ ДЛЯ НИХ
ЦІННОСТЕЙ**

ІНШІ РЕЗУЛЬТАТИ ПЕРЕГОВОРІВ:

ВПЛИВ НА ВІДНОСИНИ: ВСТАНОВЛЕННЯ,
РОЗВИТОК, ЗБЕРЕЖЕННЯ, ПОГІРШЕННЯ,
РУЙНУВАННЯ

СИТУАТИВНІ ЕМОЦІЙНІ ВИГОДИ



ЦІЛЬ: КУПИТИ ВАНТАЖІВКУ ЦЕГЛИ ЗА ЦІНОЮ НА 5% НИЖЧЕ РИНКОВОЇ

ЦІННОСТІ: ЦЕГЛА, ДОСТАВКА, ЗНИЖКА

ПОТРЕБА: ПОБУДУВАТИ БУДИНОК ДЛЯ РОДИНИ

**ЦІННОСТІ: НАДІЙНІСТЬ І ГІГІЄНІЧНІСТЬ
МАТЕРІАЛУ, ТЕРМІНИ ДОСТАВКИ, СЕРВІСИ,
ЗНИЖКИ НА ДОДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ, ...**

ЕФЕКТИВНА ПРОПОЗИЦІЯ:

**ЦІННІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ ПАРТНЕРА >
ВАРТОСТІ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ ВАС**

ЦІННІСТЬ

БІЗНЕС

- **ФІНАНСИ** (ДОХІД, ПРИБУТОК, ЗНИЖКИ, ІНВЕСТИЦІЇ, СПІЛЬНІ ПРОЕКТИ)
- **ЧАС** (ТЕРМІН ПОСТАВКИ, ТЕРМІН ЕКСПЛУАТАЦІЇ, ГАРАНТІЇ ДОТРИМАННЯ ТЕРМІНІВ)
- **ЯКІСТЬ** (МАТЕРІАЛИ І ТЕХНОЛОГІЇ, ЕКСПЕРТИЗА, ГАРАНТІЇ І СЕРТИФІКАТИ)
- **НАДІЙНІСТЬ** (РЕПУТАЦІЯ, ФІНАНСОВІ ГАРАНТІЇ, ТЕРМІН ГАРАНТІЙНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ)
- **КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ** (ПРАВА І ЕКСКЛЮЗИВНІСТЬ, ТЕХНОЛОГІЇ, СПЕЦ. УМОВИ)
- **ЕКСПЛУАТАЦІЯ** (ПОСТ-ПРОДАЖНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ, ТЕХНІЧНА ПІДТРИМКА, СУМІСНІСТЬ)
- **ІМІДЖ** (ПОРТФОЛІО, ІНФО-ПРИВІД)

- **ПАРТНЕРСЬКІ ВІДНОСИНИ / СПІВРОБІТНИЦТВО** (ПОЧАТОК ВІДНОСИН, ВІДНОВЛЕННЯ, ПРОБНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО, НЕТВОРК)

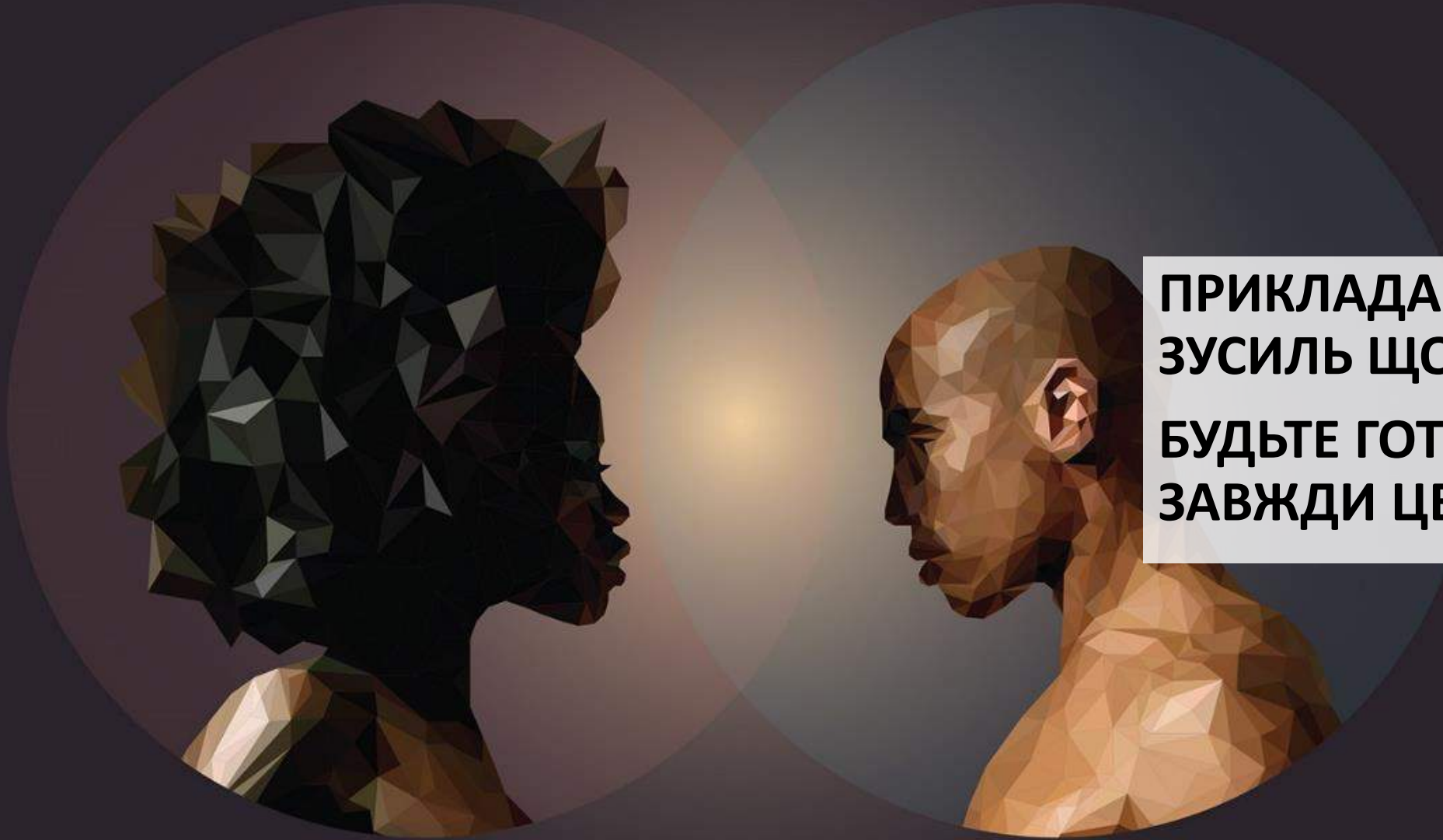
ОСОБИСТІ

- **МАТЕРІАЛЬНІ** (НАВЧАННЯ, ПОДАРУНКИ, БОНУСИ)
- **СТАТУС** (КОНФЕРЕНЦІЇ, КАР'ЄРА, РЕЗЮМЕ, ЗВ'ЯЗКИ)
- **ЛЮДСЬКІ ЦІННОСТІ** (СПРАВЕДЛИВІСТЬ, ВИБАЧЕННЯ, ДРУЖБА, СИМПАТІЯ, ПІДТРИМКА, РОЗВИТОК)
- **ЕМОЦІЇ І ПЕРЕЖИВАННЯ**



- **РЕАЛІСТИЧНИЙ МАКСИМУМ**
- **МІНІМУМ** - ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОСТІ / КРИТЕРІЙ ВИХОДУ З ПЕРЕГОВОРІВ
- **СПРАВЕДЛИВА ЦІЛЬ** - ЩО Б ВИ ПОРАХУВАЛИ СПРАВЕДЛИВИМ, ЯКБИ БУЛИ:
1) НА МІСЦІ ДРУГОЇ СТОРОНИ; 2)
НЕЗАЛЕЖНИМ СПОСТЕРІГАЧЕМ

СИЛА ПЕРЕГОВОРНОЇ ПОЗИЦІЇ



**ПРИКЛАДАЙТЕ МАКСИМУМ
ЗУСИЛЬ ЩОБ ДОМОВИТИСЯ
БУДЬТЕ ГОТОВІ, ЩО НЕ
ЗАВЖДИ ЦЕ МОЖЛИВО**



ПІДГОТУЙТЕ ПЛАН «Б»

- ПОТЕНЦІЙНІ ВТРАТИ / НЕДООТРИМАНИЙ ПРИБУТОК
- ВАРІАНТИ КОМПЕНСАЦІЇ
- НЕОБХІДНІ ДОДАТКОВІ ЗУСИЛЛЯ
- АЛЬТЕРНАТИВИ ПАРТНЕРА



- ЦІЛІ / ІНТЕРЕСИ / ЦІННОСТІ
- ВАРІАНТИ ПРОПОЗИЦІЇ / ПЛАН «Б»
- ПОТЕНЦІЙНІ ЗАПЕРЕЧЕННЯ / АРГУМЕНТИ

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО СЕБЕ І ПАРТНЕРА
(БІЗНЕС, ОСОБИСТА)**

ІНТЕРЕСИ		
ЦІЛІ		
ЦІННОСТІ	Я - ТОБІ	ТИ- МЕНІ
ПРОПОЗИЦІЯ		
«ПЛАН Б»		
АРГУМЕНТИ		

SMALL TALK
УТОЧНЕННЯ ПОЗИЦІЙ
ПРОПОЗИЦІЯ
ОБГОВОРЕННЯ
РІШЕННЯ
ДОГОВІР
ВИКОНАННЯ

SMALL TALK - «НАСТРОЙКА СПІЛКУВАННЯ» / «МІСТКИ»

УЗГОДЬТЕ ТЕМУ ОБГОВОРЕННЯ

УТОЧНІТЬ ПОТРЕБИ ПАРТНЕРА, ОЗВУЧТЕ СВОЇ

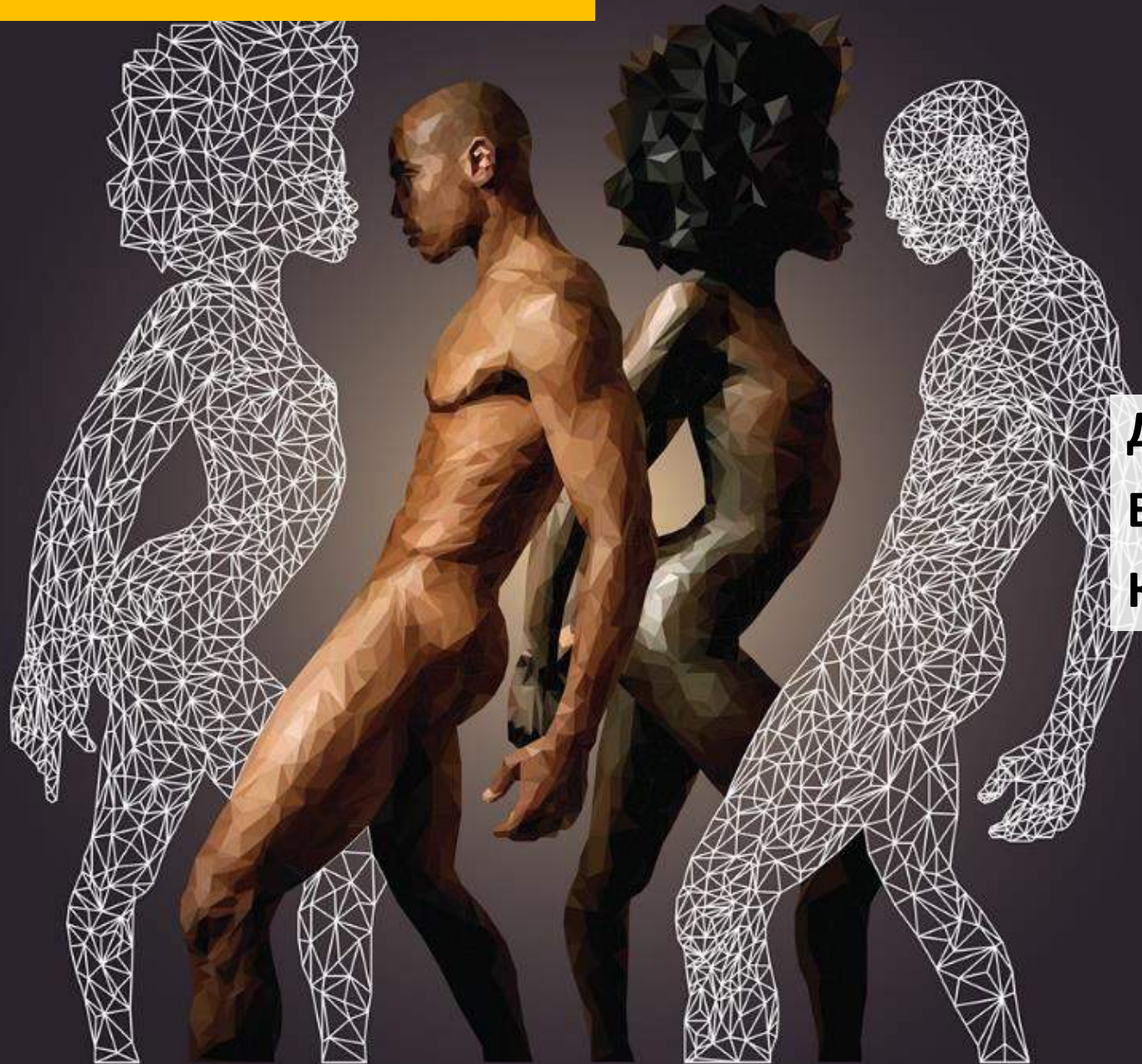
ОБМІНЯЙТЕСЬ ПРОПОЗИЦІЯМИ

ВИЗНАЧТЕ СПІЛЬНІ ІНТЕРЕСИ

ВИЗНАЧТЕ РОЗБІЖНОСТІ І ПРІОРИТЕТНІСТЬ

ЗНАЙДІТЬ РІШЕННЯ

ЗАФІКСУЙТЕ ДОМОВЛЕНOSTІ



**ДІАЛОГ
ЕМОЦІЇ
КРИТЕРІЇ**

«ПАПЕРОВИЙ ЛІТАЧОК»



ВИСНОВКИ:

**ЗАДАВАЙТЕ ПИТАННЯ
З'ЯСУЙТЕ ПОТРЕБИ**



ПОЧУТИ БУВАЄ НЕПРОСТО ...

**ЗВИЧКА ГОВОРИТИ ЗАМІСТЬ ТОГО,
ЩОБ СЛУХАТИ**

ПРОБЛЕМИ ПОДАЧІ ІНФОРМАЦІЇ
НЕЗРОЗУМІЛІ ПОВІДОМЛЕННЯ,
СЛАБКІ АКЦЕНТИ, НАДЛИШКОВА
ІНФОРМАЦІЯ, НЕЗРОЗУМІЛА МОВА

ФІЛЬТРИ СПРИЙНЯТТЯ
НЕГАТИВНА ЕМОЦІЯ, СФОРМОВАНЕ
ОЧІКУВАННЯ, «СЛІПА» АРГУМЕНТАЦІЯ
ПОЗИЦІЇ



- КЛЮЧОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ
- СПИСОК ЧІТКИХ ПУНКТІВ
- ЗАСОБИ ВІЗУАЛІЗАЦІЇ
- АРГУМЕНТИ ДО ВИСНОВКУ
- НЕ ЗВИНУВАЧУЙТЕ
- НЕ ПЕРЕХОДЬТЕ НА ОСОБИСТОСТІ
- ФОРМУЛЮВАННЯ, ЯКІ ОБ'ЄДНУЮТЬ ПРОТИ ПРОБЛЕМИ
- ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК

ПОЧУТИ БУВАЄ НЕПРОСТО...

... АМБІЦІЇ ТА ЕМОЦІЇ



СЛІДКУЙТЕ ЗА ЕМОЦІЯМИ



- **ВІЗЬМІТЬ ПАУЗУ**
- **ПРАЦЮЙТЕ В ПАРІ**
- **ВИКОРИСТОВУЙТЕ ГУМОР**
- **ТЕХНІКА «ЗГАДАЙТЕ ЦІЛІ»**
- **ТЕХНІКА «ЩО ВІДБУВАЄТЬСЯ?»**
- **ТЕХНІКА «14 АРГУМЕНТІВ»**
- **ТЕХНІКА «ЯКІР»**

ЗГАДАЙТЕ ЦІЛІ

ВИ ПРИЙШЛИ НА ПЕРЕГОВОРИ
НЕ ОБРАЖАТИСЯ АБО ДОВОДИТИ ПРАВОТУ -
ВИ ПРИЙШЛИ **ДОСЯГАТИ ЦІЛІ** 😊

ЧИ ВЕДУТЬ ВАШІ ДІЇ ПІД ЕМОЦІЯМИ ДО
ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ?

«НАКРИВАЄ ЕМОЦІЯМИ» ДРУГУ СТОРОНУ >>
НАГАДАЙТЕ ЇМ О ЦІЛЯХ

ЗАПИТАЙТЕ СЕБЕ, ЩО ВІДБУВАЄТЬСЯ

- НА ВАС «НАЇХАЛИ»
 - СВІДОМО
 - ПЕРЕВІРКА
 - МАНІПУЛЯЦІЯ
 - НЕСВІДОМО
 - ЗАХИСТ (ВИ ЗАЧЕПИЛИ «БОЛЮЧЕ МІСЦЕ»)
 - ЕМОЦІЙНИЙ ТЕРОР
- ВИПАДКОВО ЗАЧЕПИЛИ ВАШЕ «БОЛЮЧЕ МІСЦЕ»

ЗАПЕРЕЧЕННЯ: «У МЕНЕ ЗАРАЗ НА ЦЕ НЕМАЄ ГРОШЕЙ!»

- У **РЕАЛЬНОСТІ** ВИ Ж САМІ РОЗПОРЯДЖАТИСЯ СВОЇМ БЮДЖЕТОМ І ВИРІШУЄТЕ У ЩО ВКЛАДАТИ
- НАЙБІЛЬША МЕРЕЖА В УКРАЇНІ ВЖЕ ЗАКУПОВУЄ ТАКИЙ ПРОДУКТ (**АВТОРИТЕТ**)
- ЩО ДЛЯ ВАС ВАЖЛИВІШЕ: ЗАОЩАДИТИ ЗАРАЗ АБО ОТРИМАТИ ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ В МАЙБУТНЬОМУ (**ПРІОРИТЕТИ**)
- ЦЕ НЕ ВИТРАТИ, А СКОРІШЕ ІНВЕСТИЦІЯ (**ПЕРЕВИЗНАЧЕННЯ**)
- НАША **СПІЛЬНА МЕТА** - ЗАРОБИТИ ГРОШІ ДЛЯ НАШИХ БІЗНЕСІВ
- Я ХОЧУ ДОПОМОГТИ ВАШОМУ БІЗНЕСУ ЗАРОБЛЯТИ БІЛЬШЕ (**НАМІР**)
- РОЗУМІЮ, ЯК НЕПРОСТО УПРАВЛЯТИ БІЗНЕСОМ І ВРАХОВУВАТИ ВСЕ ВІД ФІНАНСІВ ДО КЛІЄНТІВ (**РОЗШИРЕННЯ**)
- РОЗУМІЮ, ВИ НЕ ГОТОВІ ПРЯМО ЗАРАЗ ВКЛАСТИ ГРОШІ В НЕЗНАЙОМИЙ ТОВАР (**ЗВУЖЕННЯ**)
- УЖЕ КІЛЬКА МЕРЕЖ В ЛЬВОВІ ПРАЦЮЮТЬ З НАШИМ ПРОДУКТОМ І ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ (**ПОЗИТИВНИЙ ПРИКЛАД**)
- ЯКЩО ВИ ЗАРАЗ ЗНАЙДЕТЕ НЕВЕЛИКУ СУМУ ЩОБ СПРОБУВАТИ, В **РЕЗУЛЬТАТІ** ЦЕ МОЖЕ СТАТИ ВАШИМ ОСНОВНИМ БІЗНЕСОМ
- МОЖЛИВО, ЦЕ - ВАШ «ЩАСЛИВИЙ КВИТОК У МАЙБУТНЄ» (**МЕТАФОРА**)
- ТАК, В ЖИТТІ ЧАСТО САМІ ВІДМІННІ ВАРІАНТИ ВИНИКАЮТЬ, КОЛИ МИ ДО НИХ НЕ ГОТОВІ (**ФІЛОСОФІЯ**)
- РОЗУМІЮ ... ВИ ОРІЄНТУЄТЕСЯ НА ПОТРЕБИ ВАШИХ КЛІЄНТІВ (**ЗМІНА ТЕМИ ОБГОВОРЕННЯ**)

+ ПИТАННЯ В КІНЦІ

ЗАГОТУЙТЕ «ЯКІР»

**НЕМОЖЛИВО ОДНОЧАСНО БУТИ
РОЗСЛАБЛЕНИМ І НЕРВУВАТИСЯ
ПЛЯЖ, МОРЕ, ТЕПЛИЙ ПІСОК, ПЛЕСКІТ ХВИЛЬ...**

ХТО ЗАДАЄ ПРАВИЛА ГРИ ...

... ТОЙ КЕРУЄ ГРАВЦЯМИ

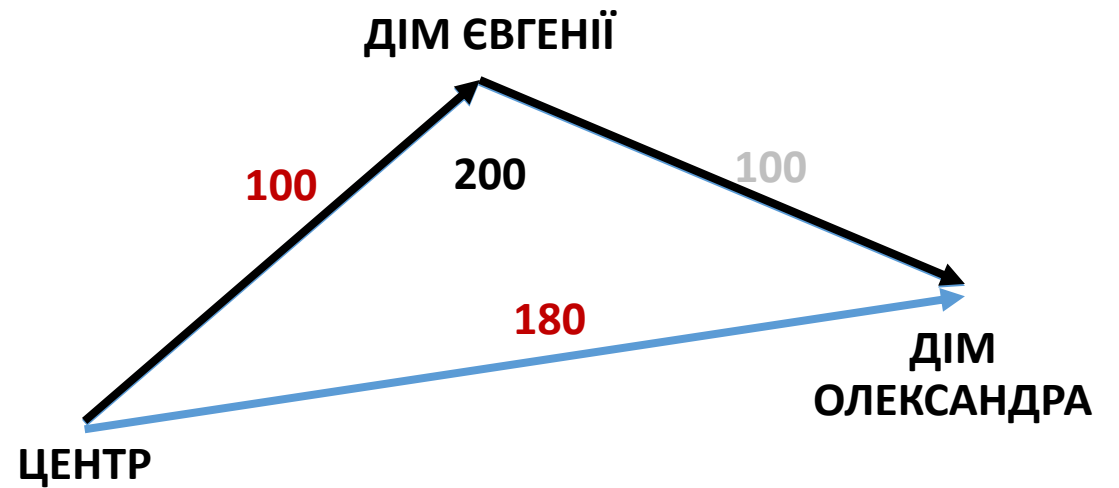
РОЗПОДІЛ ПИРОГА



**ПИРИГ – СУМА ДОДАТКОВИХ ЦІННОСТЕЙ,
ЩО З'ЯВЛЯЄТЬСЯ У ВИПАДКУ, ЯКЩО
СТОРОНИ ДОМОВИЛИСЬ**

**ПРЕДМЕТОМ ПЕРЕГОВОРІВ Є САМЕ
РОЗПОДІЛ ПИРОГА**

РОЗПОДІЛ ПИРОГА (ТАКСІ)



ОКРЕМО: **280**

100 (ЦЕНТР >> ДІМ ЄВГЕНІЇ)

180 (ЦЕНТР >> ДІМ ОЛЕКСАНДРА)

ДОМОВИЛИСЬ: **200**

(ЦЕНТР >> ДІМ ЄВГЕНІЇ >> ДІМ ОЛЕКСАНДРА)

ПИРІГ **80**

ОПЛАТА ЗА СПІЛЬНЕ ТАКСІ:

ЄВГЕН **100-40 = 60**

ОЛЕКСАНДР **180-40 = 140**

РОЗПОДІЛ ПИРОГА (ЮВЕЛІР)

ОКРЕМО

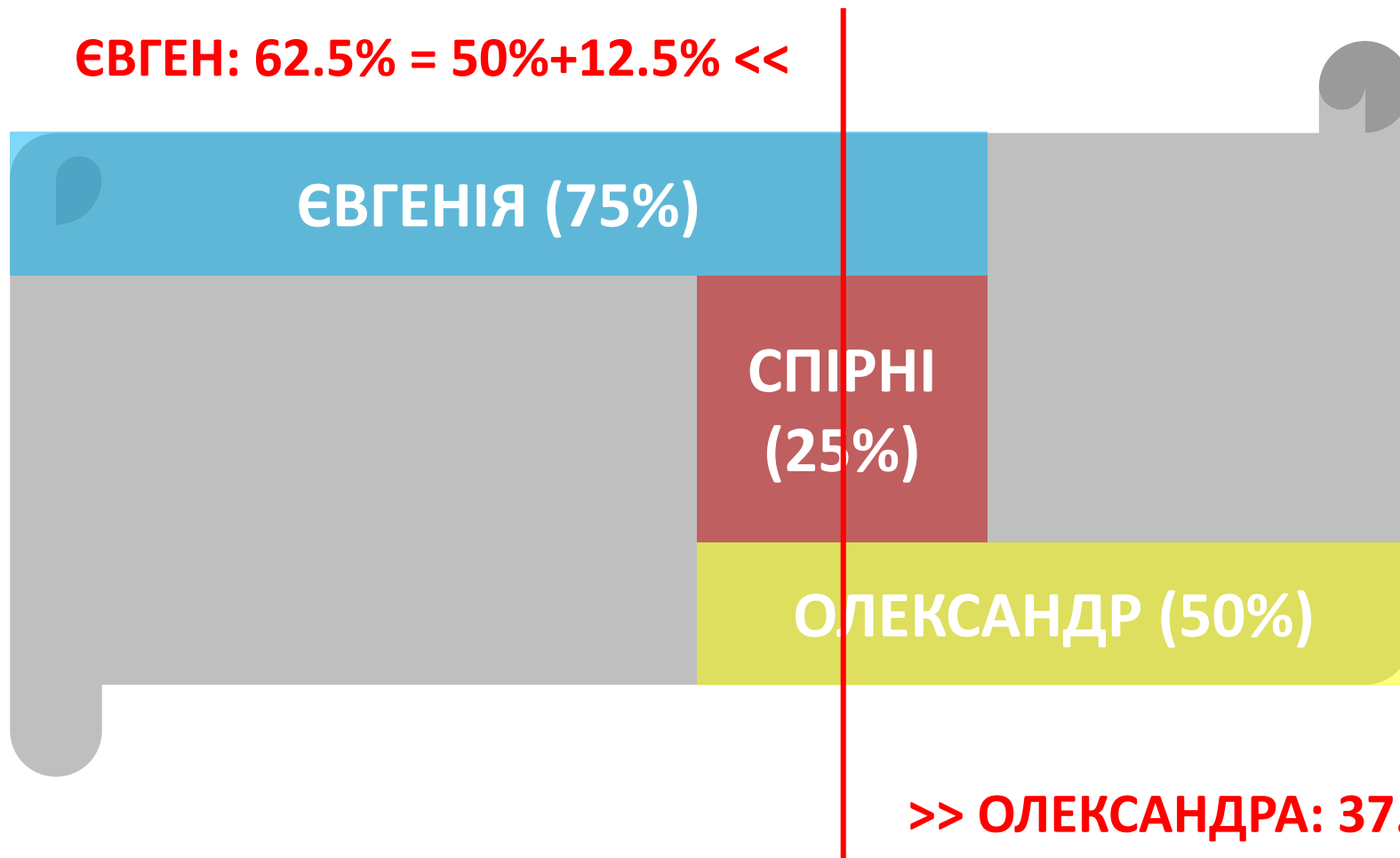
ДОМОВИЛИСЬ

	ОЛЕКСАНДР	ЄВГЕНІЯ
МІСЦЕ НА ВИСТАВЦІ	5000	5000
ПРИКРАСИ ДЛЯ ЕКСПОЗИЦІЇ	3000	
ПУБЛІКАЦІЇ В ПРЕСІ	3000	
БІЛЕТИ + ВІЗА (2 ОСОБИ)		2000
ПРОЖИВАННЯ (2 ОСОБИ)		1000
ВИТРАТИ	11000	3000
	$11000 - 3000 = 8000$	$3000 - 3000 = 0$
СУМАРНІ ВИТРАТИ	14000	8000
		$14000 - 8000 = 6000$
ПИРІГ		6000

ПРИ РОЗПОДІЛІ ПИРОГА ПО 50%, ДОЛЯ КОЖНОГО – 3000
В ТАКОМУ ВИПАДКУ ВНЕСОК ОЛЕКСАНДРА МАЄ БУТИ 8000 / ЄВГЕНІЇ - 0

РОЗПОДІЛ ШКУРИ

ЄВГЕН: $62.5\% = 50\% + 12.5\% <<$



$>> \text{ОЛЕКСАНДРА: } 37.5\% = 25\% + 12.5\%$

ПРИНЦИП ОБ'ЄКТИВНИХ КРИТЕРІЇВ



УЗГОДЖУЄМО КРИТЕРІЇ

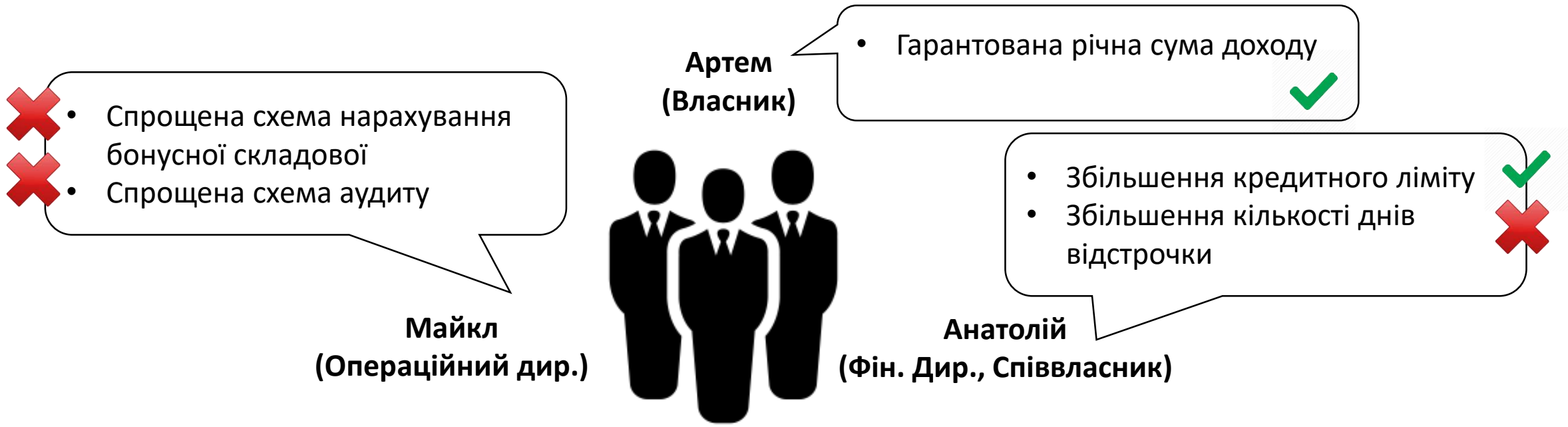
- ПРЕЦЕДЕНТИ
- ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ
- АВТОРИТЕТИ
- АРБІТРАЖ
- ...

УЗГОДЖУЄМО УМОВИ



НЕЯВНІ УЧАСНИКИ
СОЮЗНИКИ
ВИКОНАННЯ
ДОМОВЛЕНОСТЕЙ

НЕЯВНЕ ВПЛИВ В ПЕРЕГОВОРАХ



	Особа, яка приймає рішення	Зацікавлена сторона	Експерт
Доход	Артем		Майкл
Фінанси	Анатолій	Майкл	
Операційні питання	Майкл		

НЕЯВНІ УЧАСНИКИ ПЕРЕГОВОРІВ



ХТО ПРИЙМАЄ РІШЕННЯ

**ЧИЇ ЩЕ ІНТЕРЕСИ (ДУМКИ) МОЖУТЬ
ВПЛИВАТИ НА ПЕРЕГОВОРНИКА**

**ГОВОРІТЬ З ОСОБОЮ, ЩО ПРИЙМАЄ
РІШЕННЯ ПІСЛЯ УЗГОДЖЕННЯ ПИТАННЯ
ЗІ ЗАЦІКАВЛЕНИМИ СТОРОНАМ І
ЕКСПЕРТАМИ**



ЗАЛУЧАЙТЕ ДО РОЗРОБКИ РІШЕННЯ

**ІНФОРМУЙТЕ ПРО СТАТУС,
ЗАПИТУЙТЕ ЗВОРОТНИЙ ЗВ'ЯЗОК**

**ЦІНУЙТЕ ЧАС ЛЮДИНИ, УНИКАЙТЕ
СПАМУ**

**ЗАСТОСОВУЙТЕ ОСОБИСТІ БОНУСИ,
УЗГОДЖЕНІ З БІЗНЕС-ЦІЛЯМИ**

СЛІДКУЙТЕ ЗА РЕПУТАЦІЄЮ

ДОМОВЛЕННОСТІ



**ПИСЬМОВО ФІКСУЙТЕ ДОМОВЛЕНОСТІ,
ПЕРЕВІРЯЙТЕ РОЗУМІННЯ
ВИКОРИСТОВУЙТЕ ВАРІАТИВНУ СКЛАДОВУ
(ОТРИМАННЯ ЧАСТИНИ ДОХОДУ
ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ВИКОНАННЯ УМОВ)
ЗАСТОСОВУЙТЕ ОСОБИСТУ МОТИВАЦІЮ**

ПЕРЕГОВОРНА КОМАНДА PROFI

PROFI
SPACE



Переговорні відео: fb.com/profispaceschool/

ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК



<https://docs.google.com/forms/d/1Q0a7KeUuMywVWWZQeQRKjyg5uXrOo8xRMQreF0Q6KKY/>

ПЕРЕГОВОРНІ ЛАЙФХАКИ

PROFI
SPACE

HITEA
UB

www.profi-space.com

Тел. +38 (063) 767 84 30
fb.com/profispaceschool/
[profi_business_school](https://fb.com/profi_business_school)