Topic 6 Negotiations

Типы

**1. Позиционные переговоры (с помощью торга)**

- competitive situation

- win-lose

**2. Interest-based (гарвардская модель)**

- cooperative situation

- win-win

Этот подход работает в долгосрочных отношениях

Работает в случае если просто поделить что-то на части не получиться

Чтобы начать практиковать эту модель, необходимо следовать 4м правилам

1. Разделять людей и проблемы (hard on problems, soft on people)
2. Важно фокусироваться на **интересах** а не на **позициях**
3. искать и генерировать варианты
4. Оценить рассматриваемые варианты по объективным критериям

**Подготовка к переговорам**

Подготовка дает возможность увидеть **альтернативные** пути течения переговоров

Схема подготовки

1. Анализировать ситуацию

- определить интересы

- погенерировать различные идеи

- оценка идей, расстановка приоритетов

2. Подготовка стратегии

- установка четкой цели

- планирование шагов ее достижения

- продумывание аргументов

- быть готовым к обмену

**Определить интересы / Define the Interests**

Карта интересов

1. Вписать предмет переговоров, стороны, позиции, нужды / интересы / потребности, опасения (concerns)

2. При поиске вариантов

- вычеркнуть позиции

- объединяем интересы и опасения сторон (ищем на пересечении)

- brainstorm

3. Выбор вариантов

- выбрать вариант №1

- проранжировать остальные по применимости

- формулировать конкретную цель

У цели есть критерии

Что помогает достигнуть цели:

1. Think about your strategy
2. Prepare a good scenario
3. Lead the process

**Начало переговоров. Установка контакта**

Начать со smalltalk (nice atmosphere, trust|sympathy, start conversation)

Good smalltalk

Для smalltalk важно

Слушать язык тела собеседника и проявлять свой

Active Listening:

**Поиск важной информации**

Facts != Assumptions

Нужно убедиться что у нас с собеседником картина мира одинакова

- поставить себя на место соперника

- Сверить предмет обсуждения и список вопросов

- Задавать правильные вопросы

Открытые вопросы

Альтернативные вопросы => подталкивают на решения

Закрытые вопросы => фиксируют договоренности

**Selling Ideas: Persuasive argumentations. Objections**

1. Put yourself into your counterpart’s place
2. Use their criteria
3. Show the **profit** or **benefits** for the other side

Make the benefits obvious

**Работа с возражениями**

Задача – отреагировать более исследовательским и конструктивным способом:

1. Согласиться частично, показать понимание, принять эмоционально
2. Прояснить, узнать почему
3. Ответить

**Завершение переговоров, self-review**

Проговорить

- commitments/action items. MFU

- create a good feeling about the meeting

- подведем итоги (положительные)

- поблагодарить

Self-review

1. Какой была моя цель
2. Какая была цель собеседника
3. Получилось ли договориться
4. продолжать делать?

поменять

1. Что важного я узнал про собеседника