

Svetlana
KAPLINA
МВА, бизнес-тренер

«МАСТЕРСТВО ПЕРЕГОВОРОВ»

Светлана Каплина, МВА

Светлана Каплина

- Магистр Делового администрирования (МВА)
- Сертифицированный тренер Брайана Трейси
- Ведущий эксперт по переговорам и бизнес-коммуникациям
- Соучредитель и управляющий партнер компании «Aydana tour»



Программа

- 12 параметров оценки эффективности переговорщика
- Сбор информации
- Конструктивные переговоры («гарвардский метод»)
- Переговоров по цене

Конкурс - соревнование «Гений переговоров»



Монетка для игрока



Монетка для
судьи

КОНКУРС

1. Сделай фото на тренинге «Мастерство переговоров»
2. Размести фотографию в любой социальной сети с хэштегами
#profitraining #СветланаКаплина
#Генийпереговоров
3. Собери больше всех лайков до окончания тренинга
4. Получи в подарок книгу по переговорам

12 параметров оценки эффективности переговоров



ВОПРОС

Араб с шестью верблюдами
в поисках воды набредает на оазис.
Рядом с источником стоит другой араб,
а в землю воткнут плакат с надписью на
арабском: «Вода! Пей, сколько хочешь!
Цена — один верблюд».

**На чьей стороне
перевес:**

- а) араба с
верблюдами;
- б) араба с водой;
- с) трудно сказать;



Три компетенции успешного переговорщика

1. Умение отстаивать свои интересы
2. Управление своими эмоциями
3. Управление эмоциями оппонента

Кейс «Просроченный проект»

Матрица подготовки к переговорам РИСК

Результат

Информация

Стратегия

Контекст

Результат

- Цель в переговорах – это то, что вы хотите получить после окончания переговоров, то, чего у вас нет перед их началом.
- Вопросы:
 - Что я хочу?
 - С чем я хочу уйти с конкретных переговоров?
 - Какого результата я хочу достигнуть?
 - Что меня устроит? (возможные варианты соглашений)
 - Многогранник интересов

Цель





**Высокие достижения рождаются
из высоких целей**

**Император Чин из династии
Чжоу (1100 год до н.э.)**

Цель

- Идеальная (заявляемая позиция)
- Реальная (желаемая) позиция
- Минимальная позиция (красная черта)

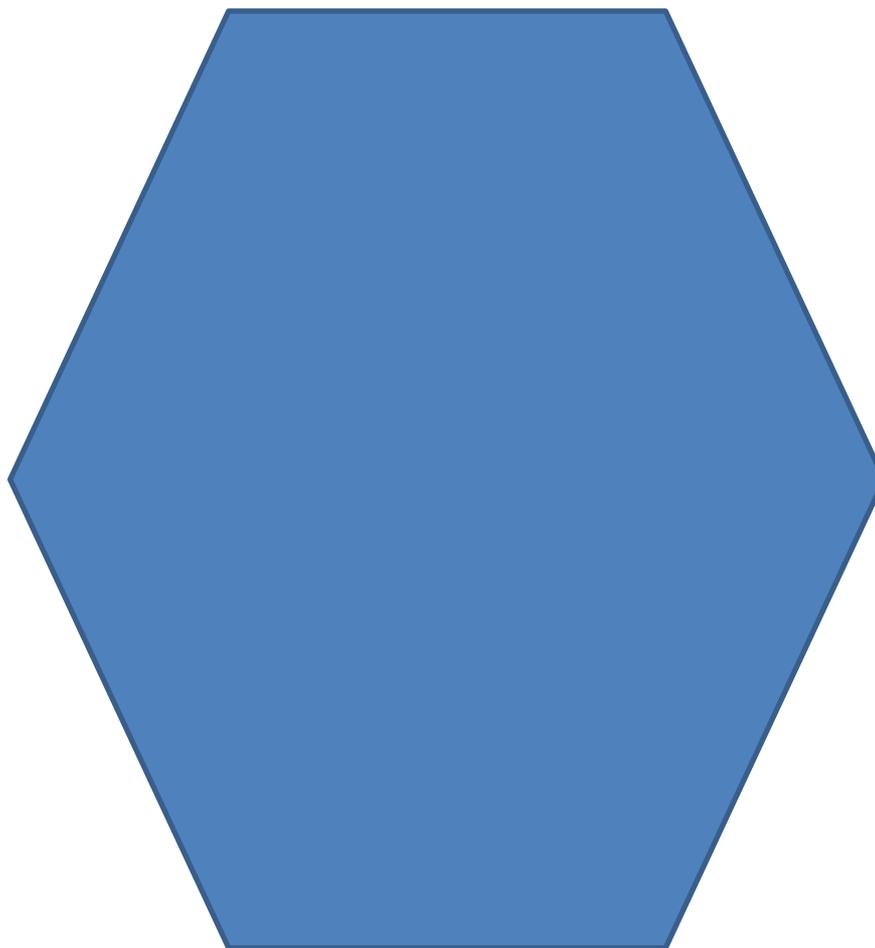
ЦЕЛИ

- Знайте свои цели до начала переговоров
- Хорошо подумайте, чего Вы на самом деле хотите
- Ставьте смелые, но оправданные цели
- Запишите свои цели и не упускайте их из виду

Бюджет переговоров

- Время
- Энергия
- Деньги
- Эмоции

МНОГОГРАННИК ИНТЕРЕСОВ



МНОГОГРАННИК ИНТЕРЕСОВ

Поиск
интересов

Разработка
реальной
позиции

Определен
ие красной
черты

Построение
идеальной
заявленной
позиции

МНОГОГРАННИК ИНТЕРЕСОВ



**Поиск
интересов**

МНОГОГРАННИК ИНТЕРЕСОВ



Разработка
реальной
ПОЗИЦИИ

МНОГОГРАННИК ИНТЕРЕСОВ



Определени
е
красной
черты

МНОГОГРАННИК ИНТЕРЕСОВ

Построение
идеальной
заявленной позиции

Приемы и финансирование



Как закрепить договорённости:

1. Избегайте двусмысленности формулировок
2. Письменно подтвердите достигнутые договоренности
3. Согласуйте критерии выполнения
4. Согласуйте шаги по их реализации
5. Установите конкретные сроки
6. Определите ответственных

Информация

- Что я имею в начале пути?
- Информация о партнерах ?
- Что усиливает или ослабляет мои позиции?

Стратегия

- Контрольные/промежуточные точки
- Приемы, которые я буду применять
- Вопросы, которые я задам

Как измерить эффективность стратегии переговоров

- Стратегия переговоров должна приводить к разумному соглашению, если такое возможно.
- Она должна быть эффективной для результатов дела
- Она должна улучшить или хотя бы не ухудшить отношения между сторонами

Формирование картины мира







Конкретика.
Точность

Опережающее лидерство

Психологическая сила

**для начала можно
потренировать следующие
элементы:**

- Спокойные движения
- Спокойный взгляд
- Спокойный (медленный) темп речи
- Паузы в речи и в действиях

КОНСТРУКТИВ



Эмоции



Контекст

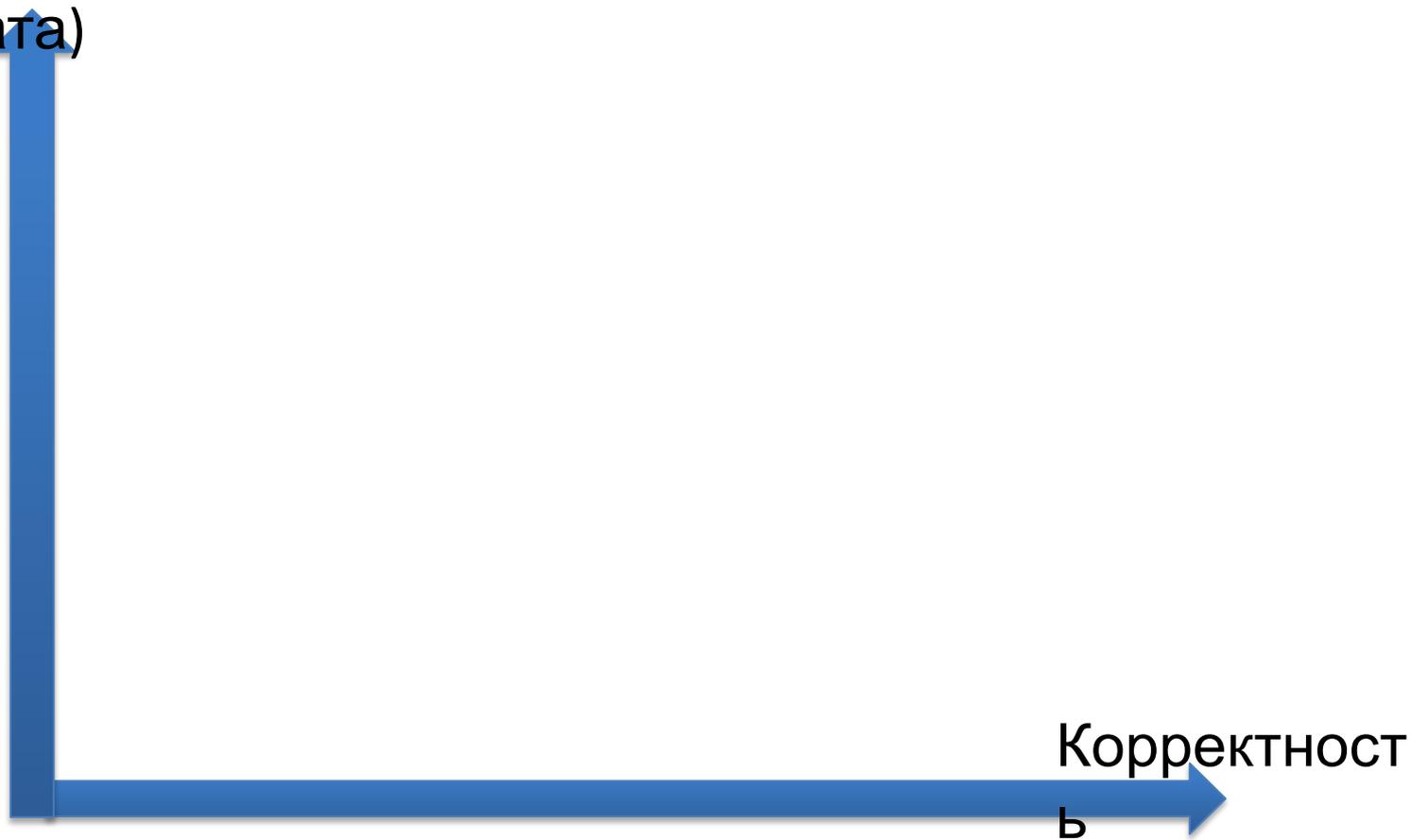
- Время
- Место
- Участники
- Роли
- Этапы

Роли



Типы поведения в переговорах

Уверенность
(мотивация на достижение
результата)



Сохранение отношений



Союзы. Системные связи



**Max. результат
при min. затратах**

Кейс «Устная договоренность»

Кейс «Претензии к обучению»

3 брата и 17 верблюдов



ТРЕНИНГ
«СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА
ЭФФЕКТИВНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ»

26 - 27 ноября

Астана

8707 888 02 34