

A close-up photograph of two people in business suits shaking hands over a desk. The desk is covered with several sheets of white paper, some of which appear to be contracts or documents. A black pen and a red pen are also visible on the desk. The background is slightly blurred, focusing attention on the handshake and the documents.

Методы переговоров

1. Место для торга



Придумайте для себя неважные моменты для торга,
но торгуйтесь с ними, как будто они для Вас очень важны.
Немного уступая, потребуйте что-то взамен.



2. Метод альпиниста

При каждой договоренности,
фиксируйте согласие оппонента

Это может быть договор,
дополнительные

Соглашения, просто записи в блокноте,
но обязательно убедитесь, что он их
записал.

3. Давление на должность

При встрече давите на свой авторитет, если Вам послали на переговоры человека, ниже Вас по должности, негодуйте и норовите прервать переговоры, но не прерывайте их.

Оппонент будет чувствовать себя неловко и

4. Торопить собеседника

Изначально говорите собеседнику, что у Вас мало времени. Можете даже ограничить ему временные рамки. После этого, собеседник начинает торопиться. В спешке он забывает сказать о многих плюсах своего

5. Рассмешить собеседника

Рассмешите собеседника, разрядите обстановку, этим самым Вы снимите его напряжение. Выведите Вашу беседу в дружеское русло. Во-первых, это расположит к Вам собеседника, во-вторых, он забудет свою подготовленную речь и многие заготовки.

6. Похвалить собеседника

Чем больше Вы наговорите комплиментов в начале беседы, тем более оппонент будет к Вам расположен. Этот метод стоит использовать, если собеседник к Вам плохо расположен.

Говорить комплименты нужно осторожно:

7. Реагирование на возражения

Реакция на возражения должна быть как мячик от угла.

Не идите на прямое оправдание.

Предложите что-то, что ликвидирует возражение,

переведите разговор в другое русло,

где Ваши доводы будут лучше.

8.Альтернативный вариант

Когда Ваш спор зашел в тупик -
оппонент не принимает Вашу точку
зрения,
есть два варианта выхода из этой
ситуации:

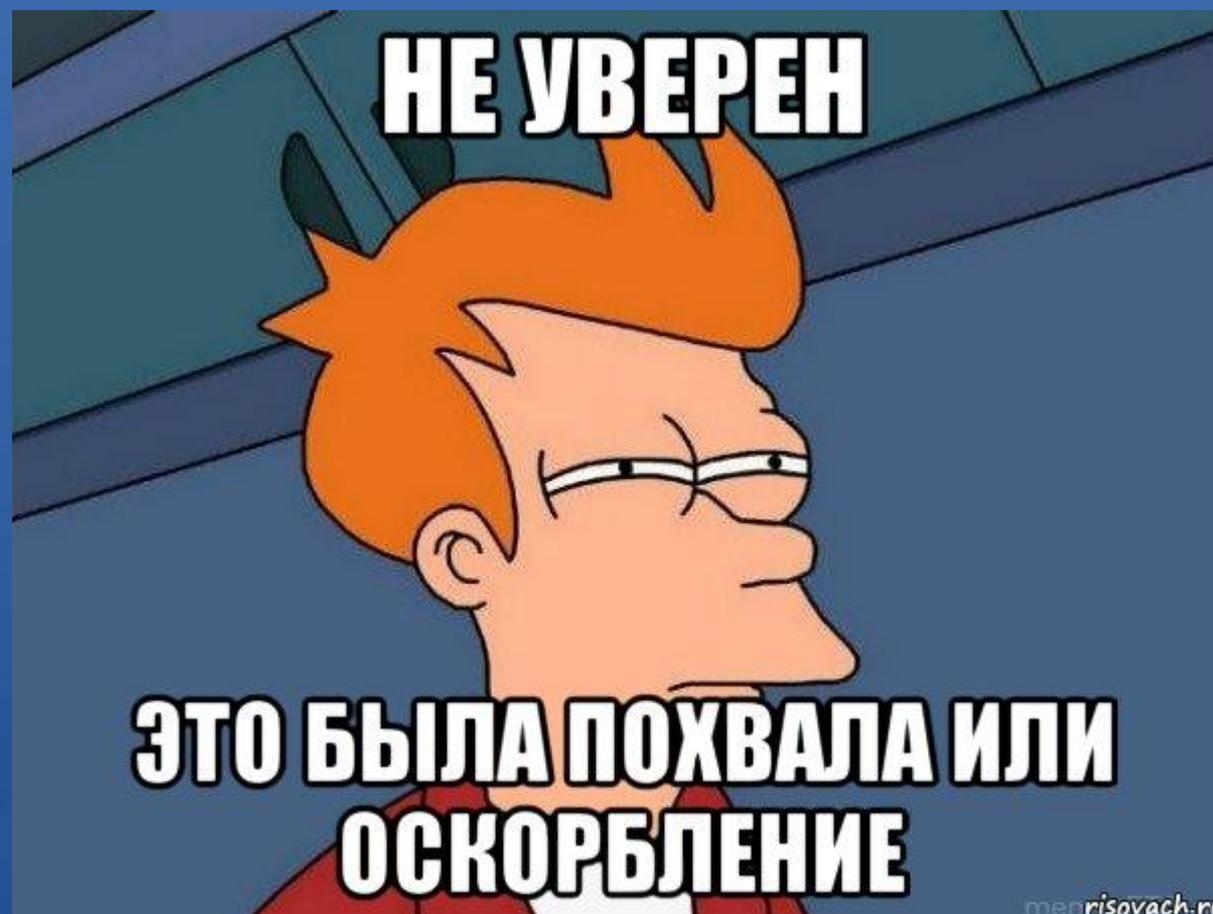


До переговоров подготовьте альтернативный вариант и, в случае возникновения подобной ситуации, используйте его. Он будет, как правило, Вас устраивать, но Вы сможете сделать вид, что уступаете. В следующей ситуации, если

Жесткие переговоры



1. Похвала, а потом наезд



2. Плохие физические условия



3. Полный отказ



4. Слом диалога

Наезд на ошибки, которые осуществляют их предприятие. Оппонент начинает оправдываться. После того, как Вы отстояли

все свои утверждения, собеседник слабеет.

Скажите, что Вы не хотите работать и разочарованы в предприятии. Теперь Вы

5. Личные оскорбления

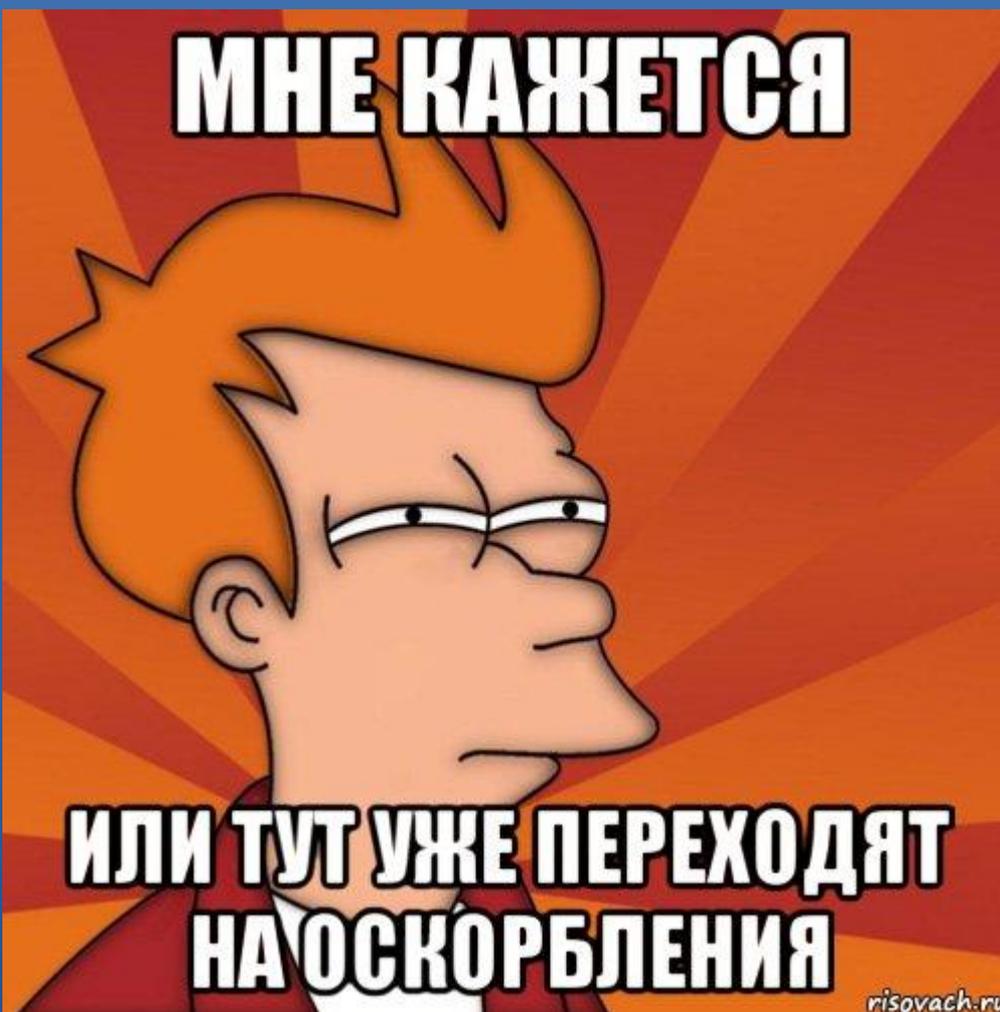
Очень тяжелый прием, но очень действенный.

После личных оскорблений, собеседник выбит

из колеи. Этот метод нужен для ликвидации

последнего условия, за которое держится собеседник. Как только он сдастся, его условие

МНЕ КАЖЕТСЯ



**ИЛИ ТУТ УЖЕ ПЕРЕХОДЯТ
НА ОСКОРБЛЕНИЯ**

risovach.ru

6. Позвать на встречу другого оппонента

На встрече он скажет Вам лучшие условия

при Вашем оппоненте. Это может быть как

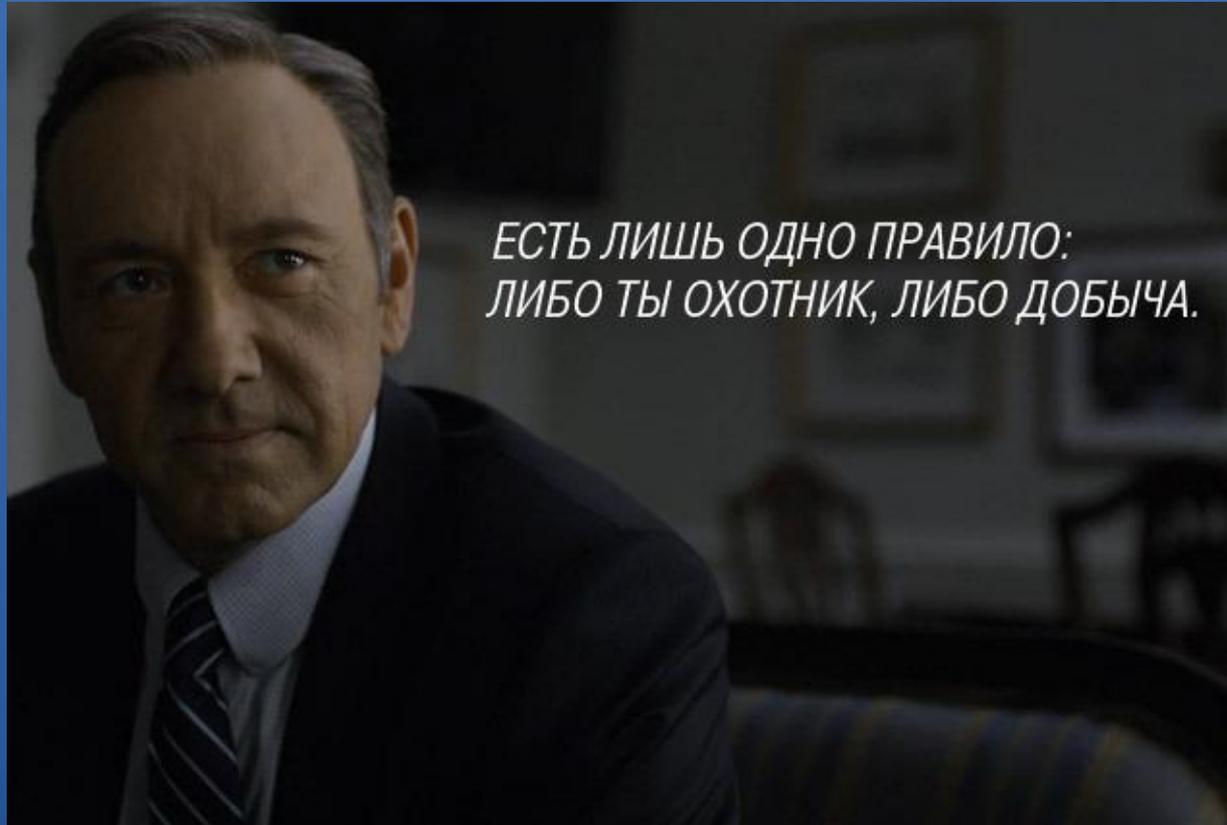
подставной конкурент, для выбивания максимум условий, так и реальный.

При реальном Вы увидите батл между оппонентами и они сами для Вас создадут

лучшие условия. Так и Вы проше



Только победа!



*ЕСТЬ ЛИШЬ ОДНО ПРАВИЛО:
ЛИБО ТЫ ОХОТНИК, ЛИБО ДОБЫЧА.*