Сложные переговоры

Чек-лист для подготовки к сложным переговорам по курсу обучения Psy в IT для управленцев

1. Конфликтующие цели сторон

- [ ] **1.1** Выяснить, кто в ком больше нуждается
- [ ] **1.2** Помнить о собственных бизнес показателях (выручка, затраты, время)

2. Напряжённая эмоциональная обстановка

- [ ] **2.1** Запас аргументов
- [ ] **2.2** Применение информации об оппоненте (например, факты некомпетентности)
- [ ] **2.3** Отделять личность от проблемы
- [ ] **2.4** Резюмировать точки переговоров

3. Сложно решиться на переговоры

- [ ] **3.1** Поставить себе цель на переговоры
- [ ] **3.2** Заранее подготовить аргументы (и на предвидимые возражения)

- [ ] **3.3** Собрать информацию об оппоненте
- [ ] **3.4** Приготовить место для манёвра - допустимые уступки
- [ ] **3.5** Выделить время, чтобы ничто не отвлекало, никуда не торопился

4. Оппонент во мне не заинтересован

- [ ] **4.1** Задавать большое количество вопросов
- [ ] **4.2** Откровенно прояснять свою позицию и цели
- [ ] **4.3** Призыв о помощи

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?