



## Сложные переговоры

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

### Конфликтующие цели сторон

- Выяснить, кто в ком больше нуждается
- Помнить о собственных бизнес показателях (выручка, затраты, время)

### Напряжённая эмоциональная обстановка

- Запас аргументов
- Применение информации об оппоненте (например, факты некомпетентности)
- Отделять личность от проблемы
- Резюмировать точки переговоров

### Сложно решиться на переговоры

- Поставить себе цель на переговоры
- Заранее подготовить аргументы (и на предвидимые возражения)

- Собрать информацию об оппоненте
- Приготовить место для манёвра - допустимые уступки
- Выделить время, чтобы ничто не отвлекало, никуда не торопился

### **Оппонент во мне не заинтересован**

- Задавать большое количество вопросов
- Откровенно прояснять свою позицию и цели
- Призыв о помощи

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

как это убрать?