



ЧЕК: Подготовка позиции на переговоры

ИДЕАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ: завышай свои ожидания, чтобы дать оппоненту просить уступки

- ☐ Какая максимальная цель стоит на переговоры?
- ☐ Каким бы мог быть наилучший исход переговоров?
- ☐ Это будет считаться достижением?
- ☐ На сколько ваша идеальная позиция соответствует реальности? А ещё лучше может быть и при этом оставаться реальным требованием?
- ☐ Готовы ли вы к заключению сделки, если собеседник согласиться на идеальную позицию?
Проанализируйте последствия такой сделки.
- ☐ Готовы ли вы серьезно обсуждать и отстаивать свое предложение на этих условиях?
Проанализируйте запас аргументов на запрашиваемые условия.
- ☐ Как будет звучать ваше предложение партнёру с наилучшими исходом для вас?

ЖЕЛАЕМАЯ ПОЗИЦИЯ: твоя реальная ставка на исход переговоров

- ☐ Какой реальной цели вы хотите достигнуть в результате переговоров?
- ☐ Какая цена / стоимость обсуждаемого решения кажется вам справедливой?
- ☐ Какое время на содействие с партнёром вы готовы выделить без ущерба другим процессам?
- ☐ На какие незначимые для себя уступки вы готовы пойти?
Это те уступки, которые не ведут вас к прямым потерям в прибыли или расточительному отношению своего времени.
- ☐ Какие условия кроме цены и трудозатрат важно обсудить с оппонентом для вас?
- ☐ Представьте, что вы этого достигли - вы довольны результатом?
- ☐ Достигнутый результат точно не унижает вас?

КРАЙНЯЯ ПОЗИЦИЯ: красная черта в переговорах, за которую нельзя переступить

- ☐ Какое самое важное условие в переговорах, вы желаете обсудить?
Учтите, чтобы это договоренности по это условию были в итоге достигнуты
- ☐ На какую минимальную прибыль по обсуждаемому проекту вы согласны?
Это должно покрыть ваши расходы и оставить вас в плюсе.
- ☐ Вы готовы выделить время участия в проекте, которое запрашивает оппонент?
Это не повлечет убытки для вас по другим проектам
- ☐ Если предлагаемые значения по условиям вас не устраивают: какие дополнительные услуги / бонусы вы готовы предложить оппоненту,

чтобы не идти на уступки?

- ☐ Давайте представим, что прямо сейчас переговоры закончатся на обсуждаемых условиях. Как себя будете чувствовать?

Вы правда хотите получить контракт на этих условиях?

- ☐ Если вы откажетесь от обсуждаемого проекта: вы сможете найти проект лучше?

Вот если "Да" - убегайте, не соглашайтесь на этот проект.

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

как это убрать?