



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?