



## 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?