

Проведение переговоров

Подготовил:

Артур Орловский

Информационная

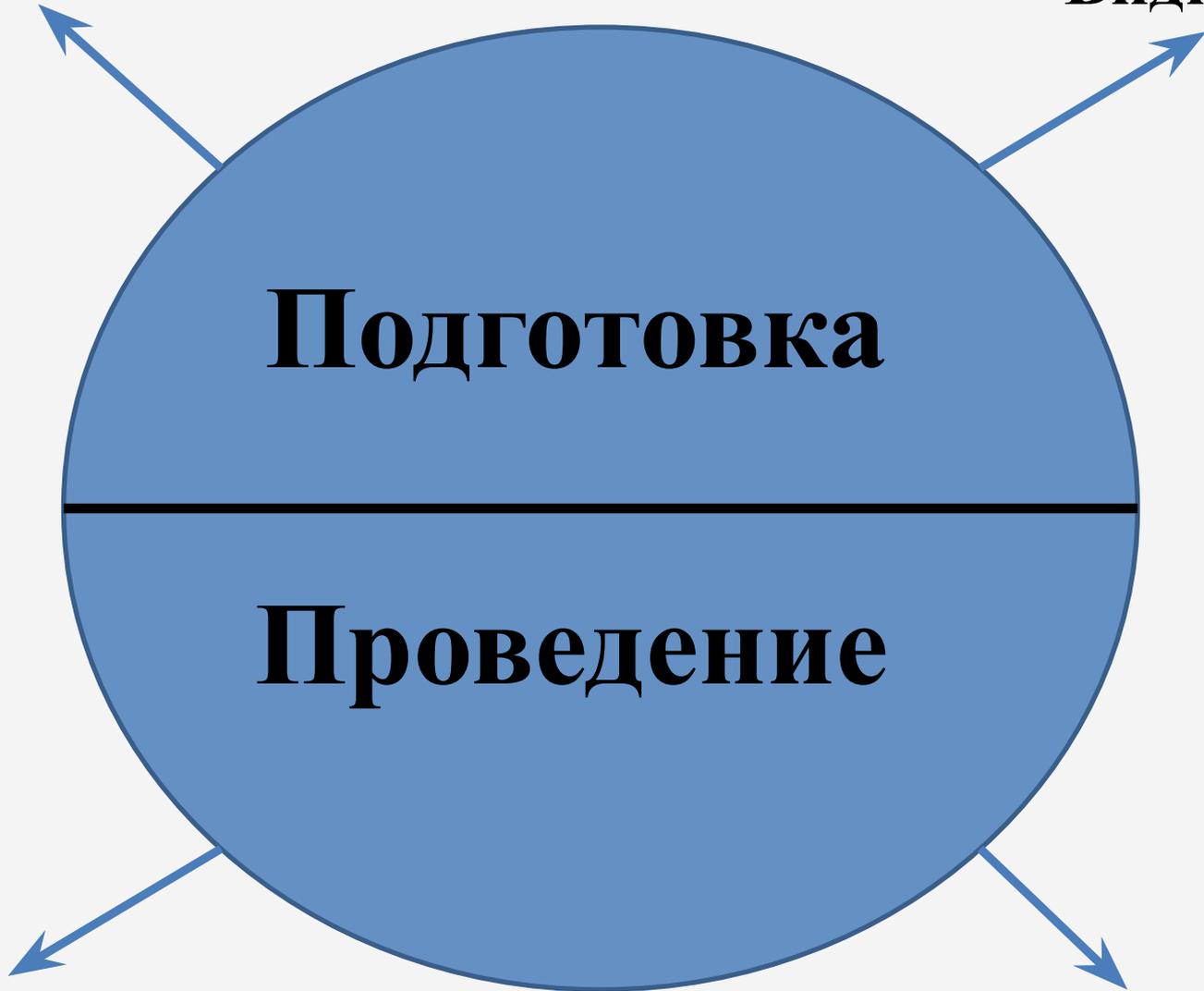
Видимая

Подготовка

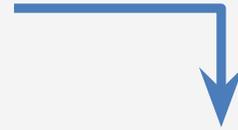
Проведение

«Стандартное»

Выход из «тупика»



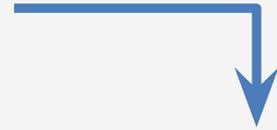
Подготовка



Информационная

- Изучение оппонента
- НАОС (наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению)
- Позиции и интересы
- Составление соглашения

Подготовка



Видимая

- Время (встречи, темп)
- Место (встречи, дополнительные условия)

Информационная

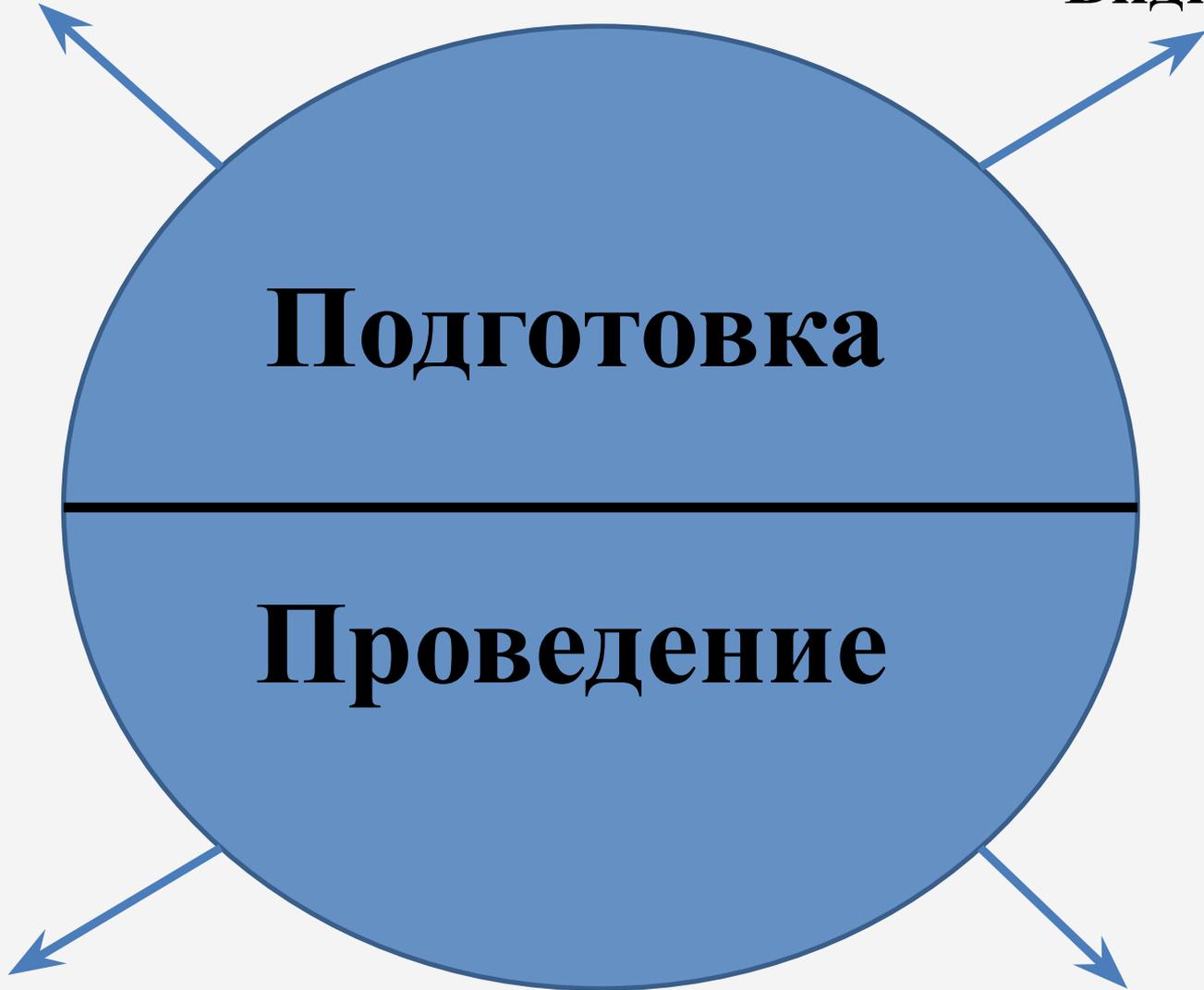
Видимая

Подготовка

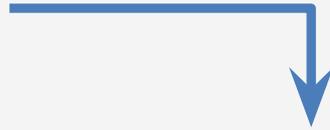
Проведение

«Стандартное»

Выход из «тупика»



Проведение



«Стандартное»

- Встреча «оппонента»
- Развлекательная программа
- Ведение переговоров
 - Выход из тупика
- Прекращение переговоров

Проведение

Выход из «Тупика» - 1

- «Переговорное джиу-джитсу»
- Энергичное утверждение собственной позиции (ложная атака)
- Атака на ваши идеи (уклонение)
- Атака на вас лично (измотайте)

Проведение

Выход из «Тупика» - 2

- Стратегия «прорыва»
- Поднимитесь на балкон
- Перейдите на сторону оппонента
- Смените обрамление
- Стройте золотой мост
- Используйте силу «учителя»

Советы для переговоров

- Фиксировать полученную информацию
 - Соглашайтесь промедлив
 - Сохраняйте объективность
 - Фокус на интересах
 - Подготовка - важна

Информационная

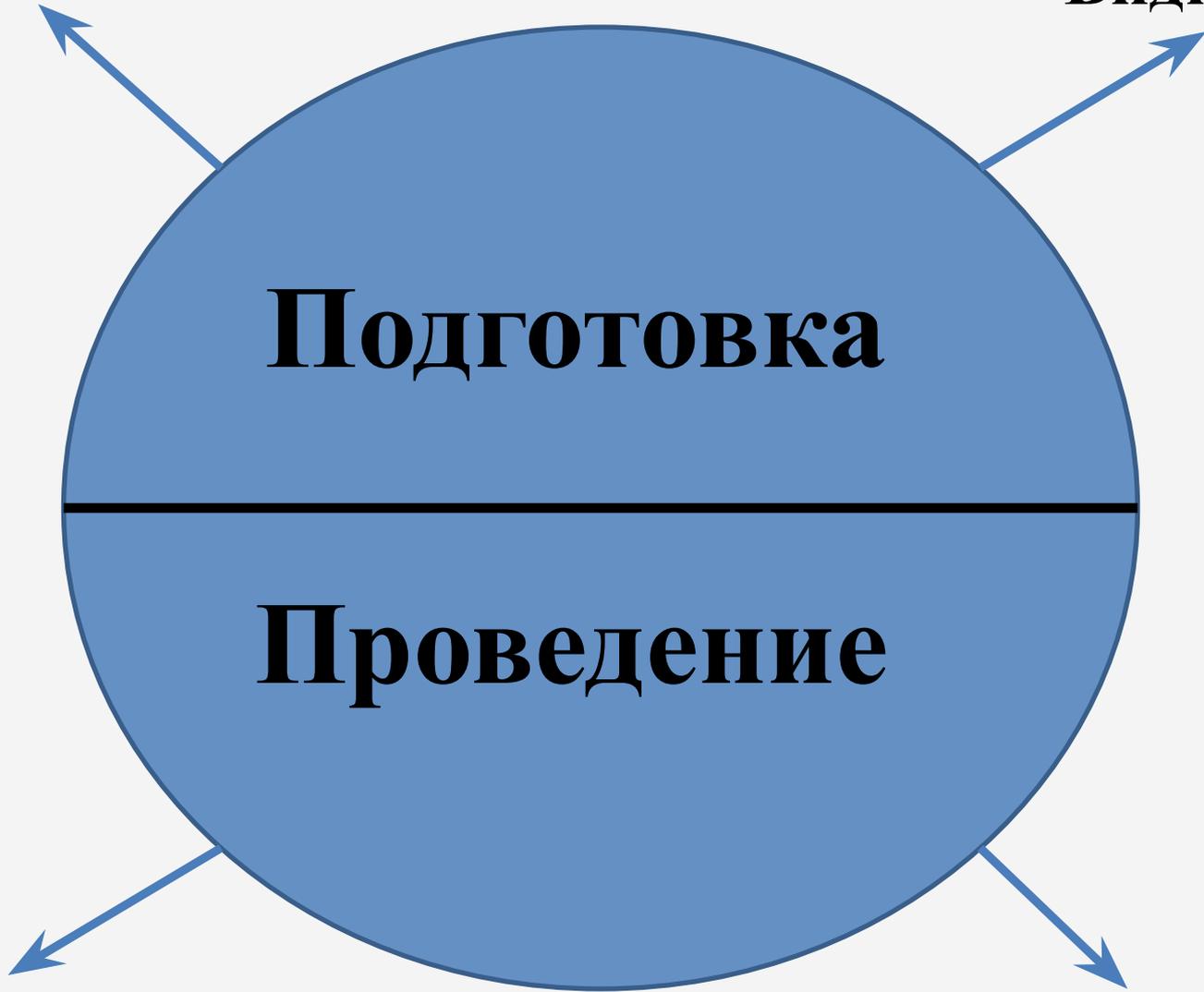
Видимая

Подготовка

Проведение

«Стандартное»

Выход из «тупика»



Проведение переговоров

Подготовил:

Артур Орловский