



Переговорщики. Типы и роли.

Мастерская переговоров

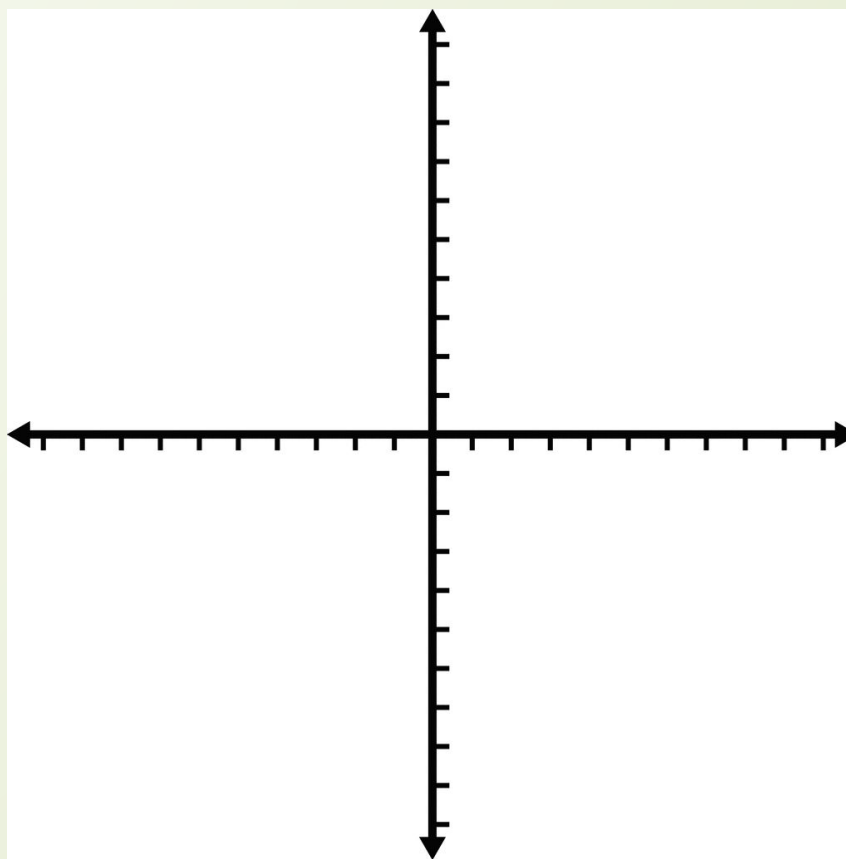
2022



3 составляющие успешного взаимодействия

- Оцени кто он
- Подстройка
- Направление к цели

4 типа переговорщиков



АНАЛИТИК



ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

Характеристика: решительны, прагматичны, прямолинейны, быстро принимают решения, перебивают, их интересует результат

Риск: давит, никаких пауз, болтовни, эмоций

Инструмент: кратко, сразу к сути, использовать таблицы, графики, цифры, предлагайте конкретные решения с ценой, сроками.

Ловушка: статус/ отсутствие реакции на давление

Организатор



ОРИЕНТАЦИЯ НА ПРОЦЕСС

Характеристика: методичны, последовательны, любят структурировать и детализировать, планируют

Риск: долгие переговоры, только регламенты и инструкции.

Инструмент: терпение, грамотность, структура письменной и устной речи, субординация, все предложения со ссылкой на документы

Ловушка: экспертность

КРЕАТОР



ОРИЕНТАЦИЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Характеристика: новаторы, креативные, энергичные, современные, любят тренды, абстрактны.

Риск: много лирических отступлений, космических разговоров,

Инструмент: обсуждение последних новостей в сфере бизнеса, новинок, ссылка на прогрессивных авторитетов, от глобального к частным вопросам

Ловушка: скука и невозможность удивить/ размытые идеи и договоренности

ПСИХОЛОГ



ОРИЕНТАЦИЯ НА ЧЕЛОВЕКА

Характеристика: экологичность, эмоциональность, склоны к сопереживанию и сотрудничеству.

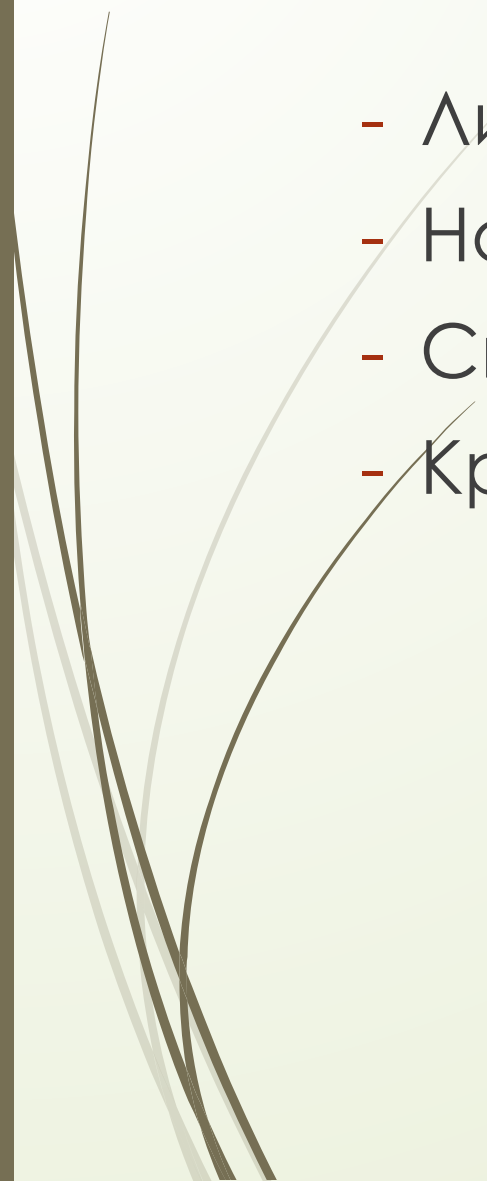
Риск: замалчивание обид, уступки, эмоциональность, непредсказуемость

Инструмент: разговор по душам, внимание к потребностям и проблемам, положительная обратная связь, комфорт.

Ловушка: нравится /не нравится



РОЛИ

- Лидер
 - Наблюдатель
 - Свой парень
 - Критик
- 



□ УСПЕХОВ В
ПЕРЕГОВОРАХ!