



Программа авторского онлайн-курса
Льва Лестера “Ошибки на деловых переговорах”

Онлайн-школа
Premium Management

Лекция № 1. Ошибки в начале переговоров

Не начинайте переговоры, если не о чем договариваться

Конкретная ситуация: «Цена бомбардировщика BOEING B-17»

Лекция № 2. Ошибки с предметом переговоров

Не ведите переговоры, если Вы плохо знаете их предмет

Конкретная ситуация: «Чеканка золотых монет»

Лекция № 3. Ошибки с полномочиями

Не берите себе больше полномочий, чем Вам нужно

Конкретная ситуация: «Уступка больше, чем полномочия»

Не ведите переговоры с теми, у кого нет полномочий

Конкретная ситуация: «Кто может принять нужное решение?»

Не встречайтесь с руководителями раньше времени

Конкретная ситуация: «За какую цену Вы готовы продать?»

Лекция № 4. Ошибки с оценкой позиции

Не считайте свою позицию слабой, она может стать сильной

Конкретная ситуация: «Сколько нужно заплатить фотографу»

Конкретная ситуация: «Аномальное предложение»

Лекция № 5. Ошибки с предложениями

Не начинайте переговоры с просьб, начинайте с предложений

Конкретная ситуация: «Кто может решить этот вопрос?»

Не делайте своего предложения первым, ждите предложения другой стороны

Конкретная ситуация: «Умейте держать паузу»

Не делайте справедливых предложений, оставляйте себе место для уступок

Конкретная ситуация: «Обсуждение долга»

Лекция № 6. Ошибки с уступками

Не начинайте переговоры с уступок

Конкретная ситуация: «Уступки в начале, убытки в конце»

Не делайте уступки без необходимости

Конкретная ситуация: «Начальная цена»

Не делайте больших и быстрых уступок, основные уступки делаются в момент заключения соглашения

Конкретная ситуация: «Уступки в последнюю минуту»

Лекция № 7. Ошибки в конфликтных ситуациях

Не поддавайтесь на угрозы и агрессивный стиль переговоров

Конкретная ситуация: «Отказ от оплаты долга»

Не принимайте важных решений немедленно

Конкретная ситуация: «Дополнительные требования в последнюю минуту».

Лекция № 8. Ошибки с принятием решений

Не выдавайте желаемое за действительное

Конкретная ситуация: «Что нужно поставщику?»

Не принимайте первое предложение другой стороны, требуйте уступок

Конкретная ситуация: «Что если начать с правильной цены?»

Умейте остановиться вовремя и сказать: «НЕТ»

Конкретная ситуация: «Нужно уметь остановиться вовремя»

Не заключайте односторонних соглашений

Конкретная ситуация: «Контракт должен быть взаимовыгодным»