



PREMIUM  
MANAGEMENT  
УЧЕБНИК ЖИЗНИ

Программа авторского онлайн-курса  
Льва Лестера

---

# Ошибки на деловых переговорах

---

### **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 с принятием решений**

Ошибки из-за достижения поставленных целей

Ошибки из-за попыток угадать, что происходит в действительности

Ошибки из-за согласия с первыми предложениями клиентов

Ошибки из-за неумения остановиться и вовремя сказать “нет”

## **Лекция № 8. Общие ошибки на переговорах**

Не предлагайте свои услуги всем желающим

Не заключайте односторонние соглашения

Не показывайте свою заинтересованность

Не говорите, что ваша позиция - окончательная

Не бойтесь отдать больше, чем получить взамен