PREMIUM MANAGEMENT
УЧЕБНИК ЖИЗНИ

Программа авторского онлайн-курса
Льва Лестера

Деловые переговоры:
секреты мастерства

Лекция № 1. Основы деловых переговоров

- Шесть условий начала переговоров
- Стиль ведения переговоров
- Общие правила деловых переговоров
- Основные этапы переговоров
- Переговоры нужно начинать заранее
- Золотые правила деловых переговоров

Лекция № 2. Стартовые позиции и интересы

- Стартовые позиции
- Интересы сторон
- Кто начинает первым, тот проигрывает
- Больше ожидания – выше результат
- «Конверт» переговоров
- Сильная и слабая позиции
- Золотые правила деловых переговоров

Лекция № 3. Предложения

- Первые предложения
- С какого предложения нужно начинать?
- Первое справедливое предложение – это ошибка
- Ожидания и предположения
- Справедливая оценка
- Золотые правила деловых переговоров

Лекция № 4. Уступки

- Не начинайте переговоры с уступок
- Пять правил осуществления уступок
- Не отдавайте ничего просто так. Уступка за уступку
- Аномальные уступки
- Уклонение от уступок
- Золотые правила деловых переговоров

Лекция № 5. Решения

- Принятие решений
- Полномочия
- Взаимная выгодность соглашений
- Выполнение обязательств
- Правила заключения соглашений
- Тактические приемы
- Золотые правила деловых переговоров

Лекция № 6. Сотрудничество и конфликты

- Не принимайте трудности за свой счет
- Можно ли использовать явные ошибки?
- Взаимное доверие и недоверие
- Пересмотр непосильных обязательств
- Аномальные поступки
- Тактические приемы
- Золотые правила деловых переговоров

Лекция № 7. Мастерство и обман на переговорах

- Арсенал переговоров: что допустимо, а что нет
- Ложь в бизнесе многолика
- Ошибки и фальсификации
- Утаивание важной информации
- Угрозы
- Блеф-обман и блеф-искусство
- Защита от грязных приемов
- Золотые правила деловых переговоров

Лекция № 8. Типичные ошибки

- Интересы и возможности сторон
- Принятие решений
- Четыре правила заключения соглашений
- Десять типичных ошибок на деловых переговорах
- Золотые правила деловых переговоров