

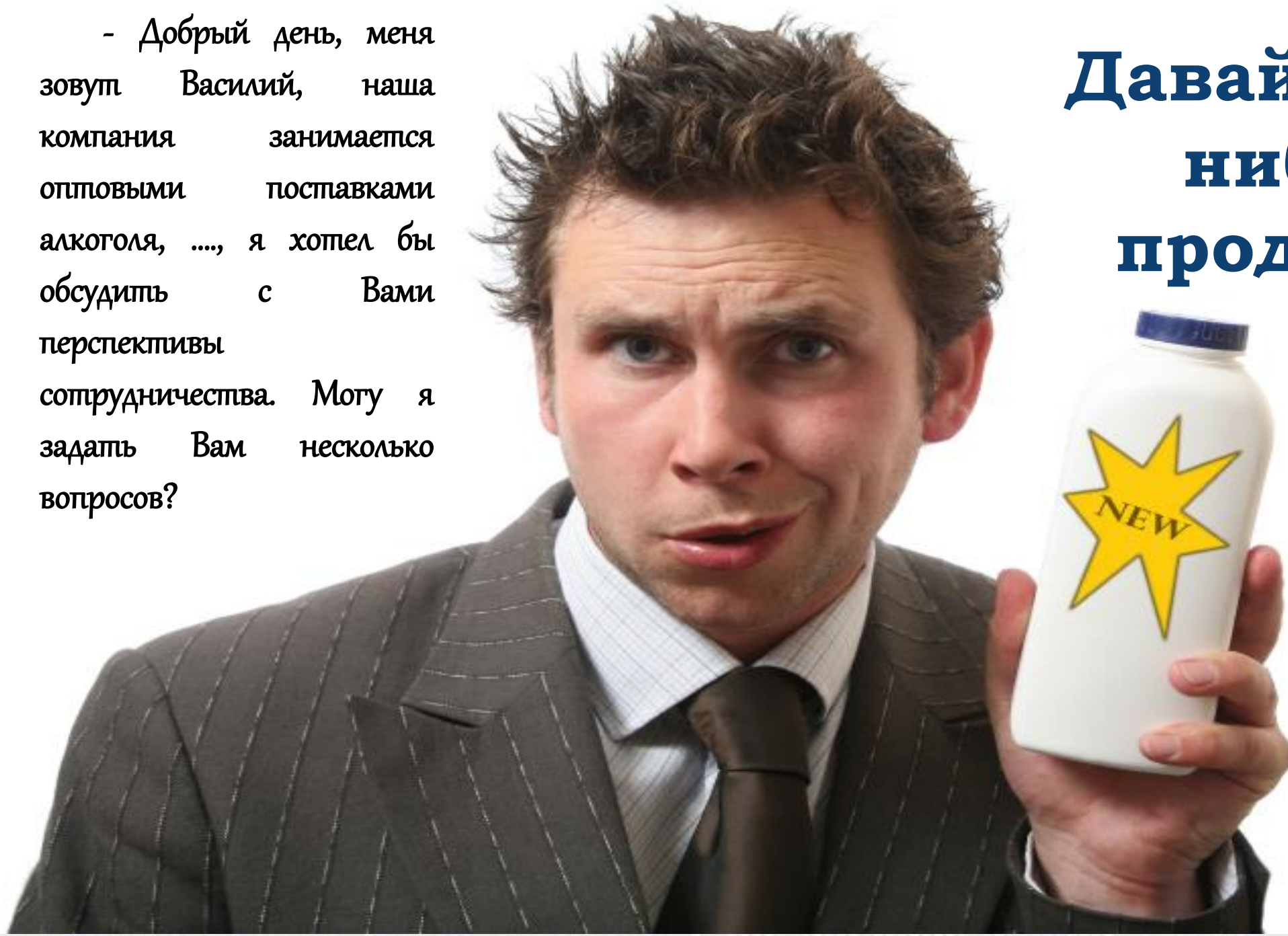
КАК СТРАТЕГИЯ **WIN-WIN** В КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРАХ ПОЗВОЛЯЕТ **ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ,** ЧЕМ ЖЕСТКОСТЬ

Доклад Сергея Илюхи

**г. Москва
14 сентября 2019 года**

- Добрый день, меня зовут Василий, наша компания занимается оптовыми поставками алкоголя, ..., я хотел бы обсудить с Вами перспективы сотрудничества. Могу я задать Вам несколько вопросов?

Давайте что-нибудь продадим!



WIN-WIN ЭТО:

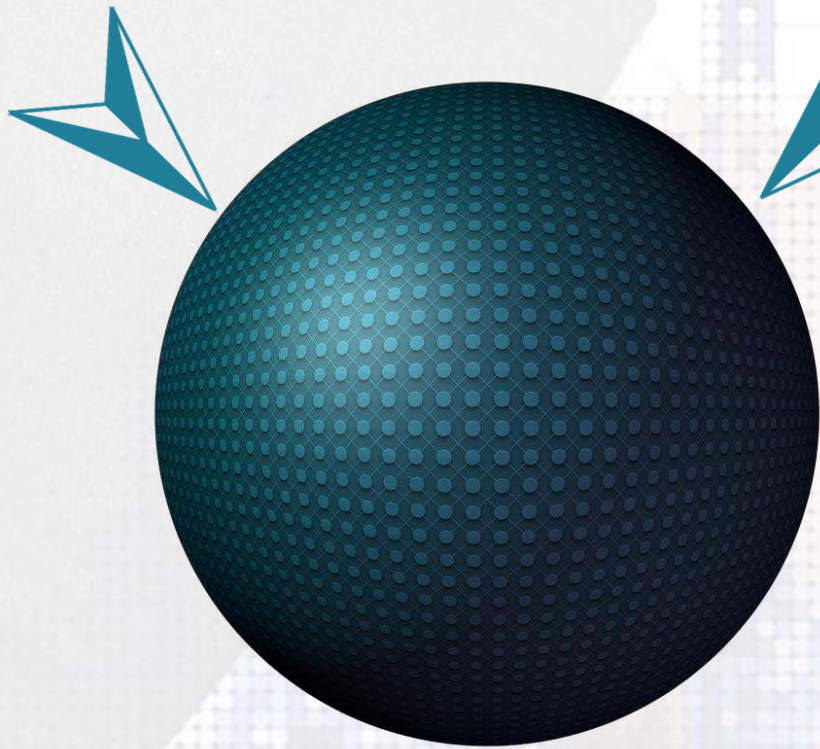


ВЫГОДА

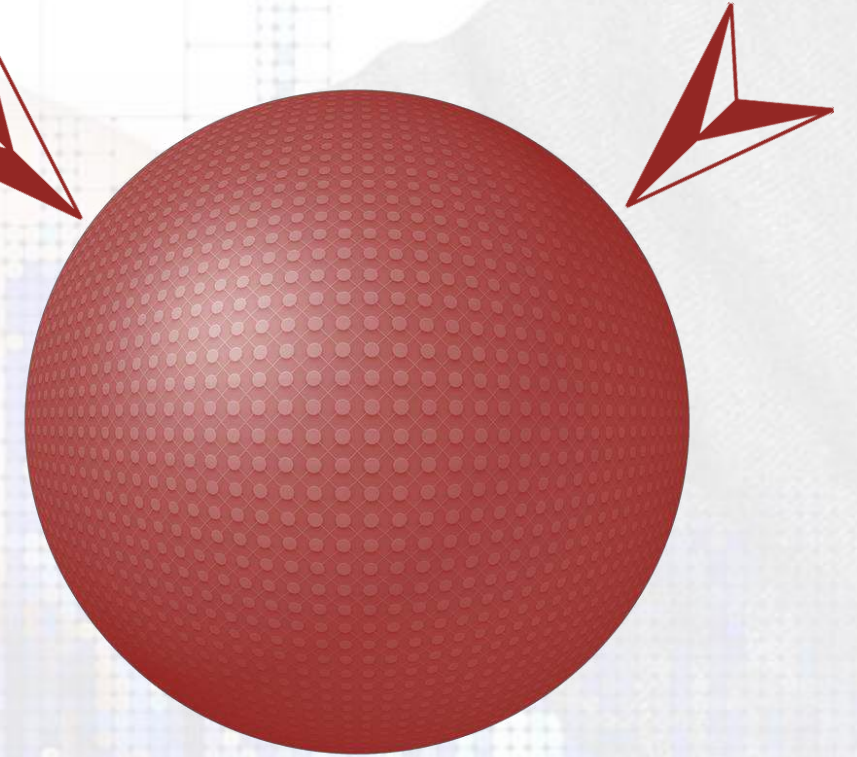
ЛОЯЛЬНОСТЬ

НЕДОВЕРИЕ

ЗАНЯТОСТЬ



VS

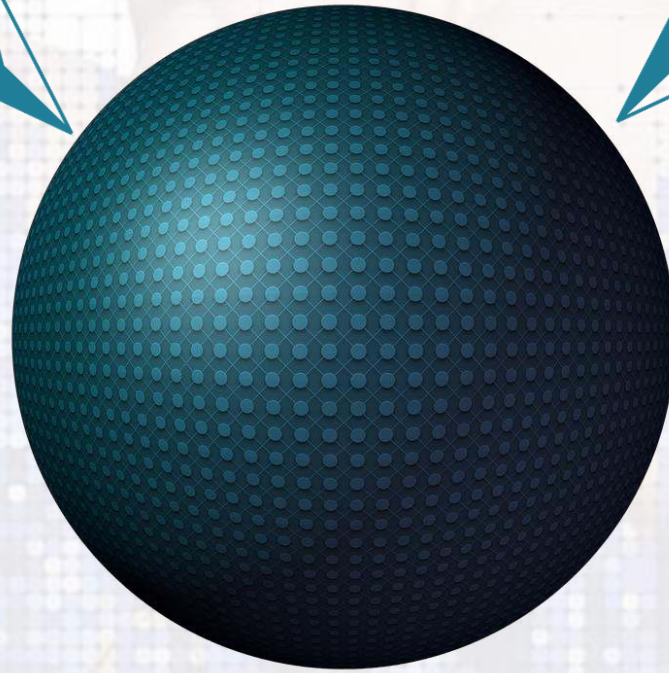


ПОЗИЦИЯ

ДРУГИЕ ПРИОРИТЕТЫ

ВЫГОДА

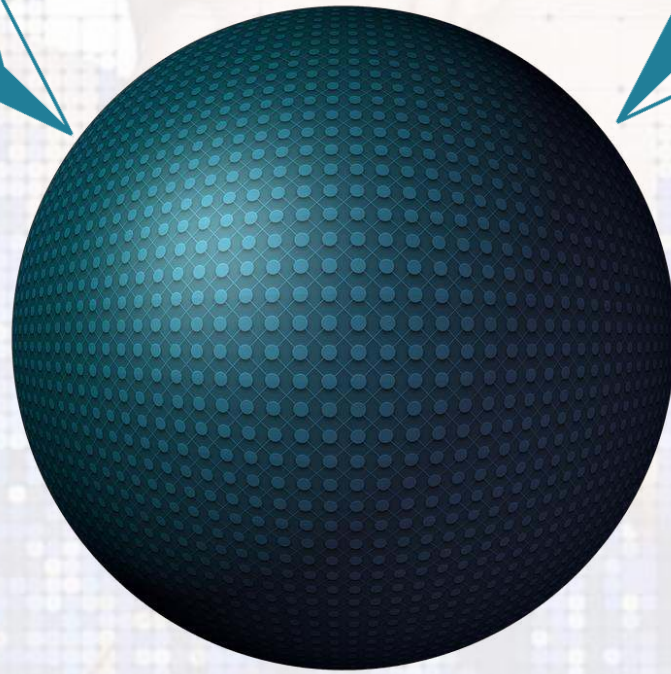
ЛОЯЛЬНОСТЬ



ПОЗИЦИЯ

ВЫГОДА

ЛОЯЛЬНОСТЬ



ПОЗИЦИЯ



ВЫГОДА

ЛОЯЛЬНОСТЬ

1



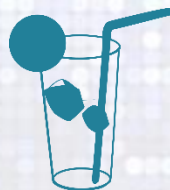
2



3



4



ПОЗИЦИЯ







Спасибо за внимание!

Тел. 8 962 277 88 77 - Генеральный директор Лиги Коммерсантов Сергей Илюха
Тел. 8 905 110 00 20 – Руководитель Школы Лиги Коммерсантов Юлия Кузнеченкова



Статьи, обучающее видео, программы и расписание тренингов на сайте

[WWW. Лига-Коммерсантов.рф](http://WWW.Лига-Коммерсантов.рф)