

A portrait of Ruslan Balikov, a man with short dark hair, wearing a blue blazer over a red t-shirt and light blue trousers. He is holding a black briefcase in his right hand and has his left hand in his pocket. The background is a blurred indoor setting.

Руслан Баликов

Эксперт


по переговорам и
активным продажам

Консультант

по стратегическому
развитию бизнеса

Мастер

построения и
мотивации команд

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business agreement or partnership. The hands are the central focus, with the fingers interlocked. The background is a blurred office environment with several people in business attire standing and talking, creating a sense of a busy professional setting. The lighting is bright and even.

ЧЕК-ЛИСТ ЭФФЕКТИВНЫХ
ПЕРЕГОВОРОВ: КАК БЫСТРО И
ЭФФЕКТИВНО ПОДГОТОВИТЬСЯ
К ВАЖНОЙ ВСТРЕЧЕ?



Что такое ПЕРЕГОВОРЫ?



Подготовка к переговорам



Подготовка к переговорам

Чек-лист подготовки к переговорам

№	Вопросы для самоконтроля	ДА	НЕТ
1.	Я понимаю о чём предстоят переговоры?		
2.	Я осознаю где и при каких обстоятельствах будут проходить переговоры?		
3.	Я знаю с кем предстоят переговоры?		
4.	Я обладаю достаточной информацией об оппоненте(ах) в предстоящих переговорах?		
5.	Я знаю цели оппонента в переговорах?		
6.	Я понимаю, чего на самом деле хочет мой оппонент?		
7.	Я могу предложить оппоненту то, что его устроит?		
8.	Я проработал(а) все варианты, которые приемлемы для меня и оппонента?		
9.	Я знаю, чего на самом деле хочу от переговоров?		
10.	Я верю в достижение своих целей в переговорах?		
11.	Я обладаю стратегией достижения целей в переговорах?		
12.	Я определил(а) свою позицию в переговорах?		
13.	Я знаю свои сильные стороны в переговорах?		
14.	Я осознаю свои слабые стороны в переговорах?		
15.	Я знаю, как превратить в преимущество свои слабые		

Чек-лист для ПОДГОТОВКИ

Я понимаю
о чём предстоят переговоры?

Чек-лист для подготовки

Я осознаю где и при каких
обстоятельствах будут проходить
переговоры?

Чек-лист для подготовки

Я знаю с кем предстоят переговоры?

Чек-лист для подготовки

Я обладаю достаточной
информацией об оппоненте(ах)
в предстоящих переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я знаю цели оппонента
в переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я понимаю, чего на самом деле хочет мой оппонент?

Чек-лист для подготовки

Я могу предложить оппоненту то,
что его устроит?

Чек-лист для подготовки

Я проработал(а) все варианты,
которые приемлемы для меня
и оппонента?

Чек-лист для подготовки

Я знаю, чего на самом деле
хочу от переговоров?

Чек-лист для подготовки

Я верю в достижение
своих целей в переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я обладаю стратегией
достижения целей в переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я определил(а) свою позицию
в переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я знаю свои сильные стороны
в переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я осознаю свои слабые стороны
в переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я знаю, как превратить в
преимущество свои слабые стороны
или нейтрализовать их?

Чек-лист для подготовки

Я знаю, что буду делать дальше,
если договоримся?

Чек-лист для ПОДГОТОВКИ

Я знаю, что буду делать дальше,
если не договоримся?

Чек-лист для ПОДГОТОВКИ

Я дорожу отношениями
с оппонентом?

Чек-лист для подготовки

Я определил(а) набор тактик и приёмов, которые буду применять в переговорах?

Чек-лист для подготовки

Я определил(а) обязательные
контрольные точки переговоров?

Чек-лист для подготовки

Я буду фиксировать
договорённости?

Чек-лист для подготовки

Я готов(а) прекратить
переговоры по собственной
инициативе в любой момент?

Чек-лист для подготовки

Я прочитал(а) все статьи
и полезную информацию на
ВСЕПЕРЕГОВОРЫ.РФ?

Чек-лист для подготовки



Переговорные позиции восприятия

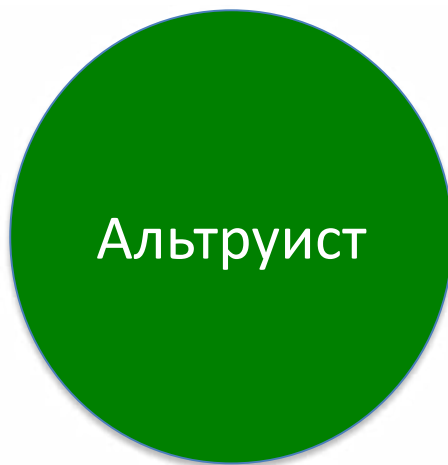


Эгоист

Позиция в переговорах

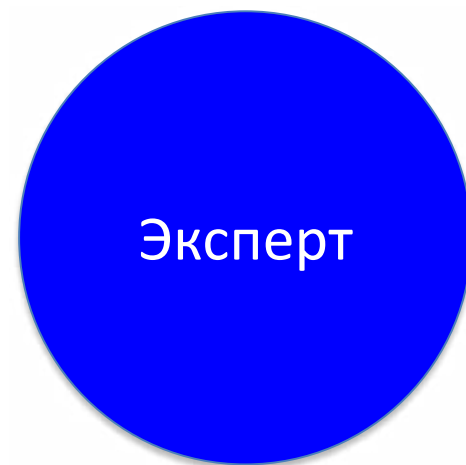
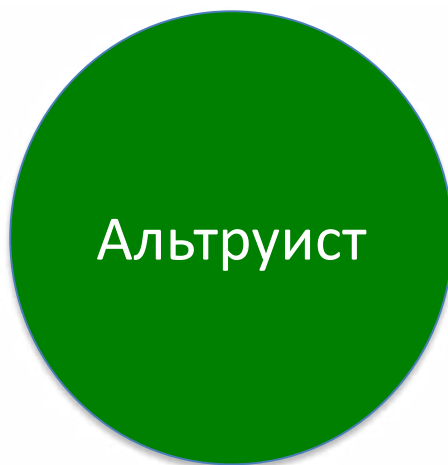


Эгоист



Альтруист

Позиция в переговорах



Позиция в переговорах



Позиция в переговорах



Техники ведения переговоров

Техника «Маленькие ходы»



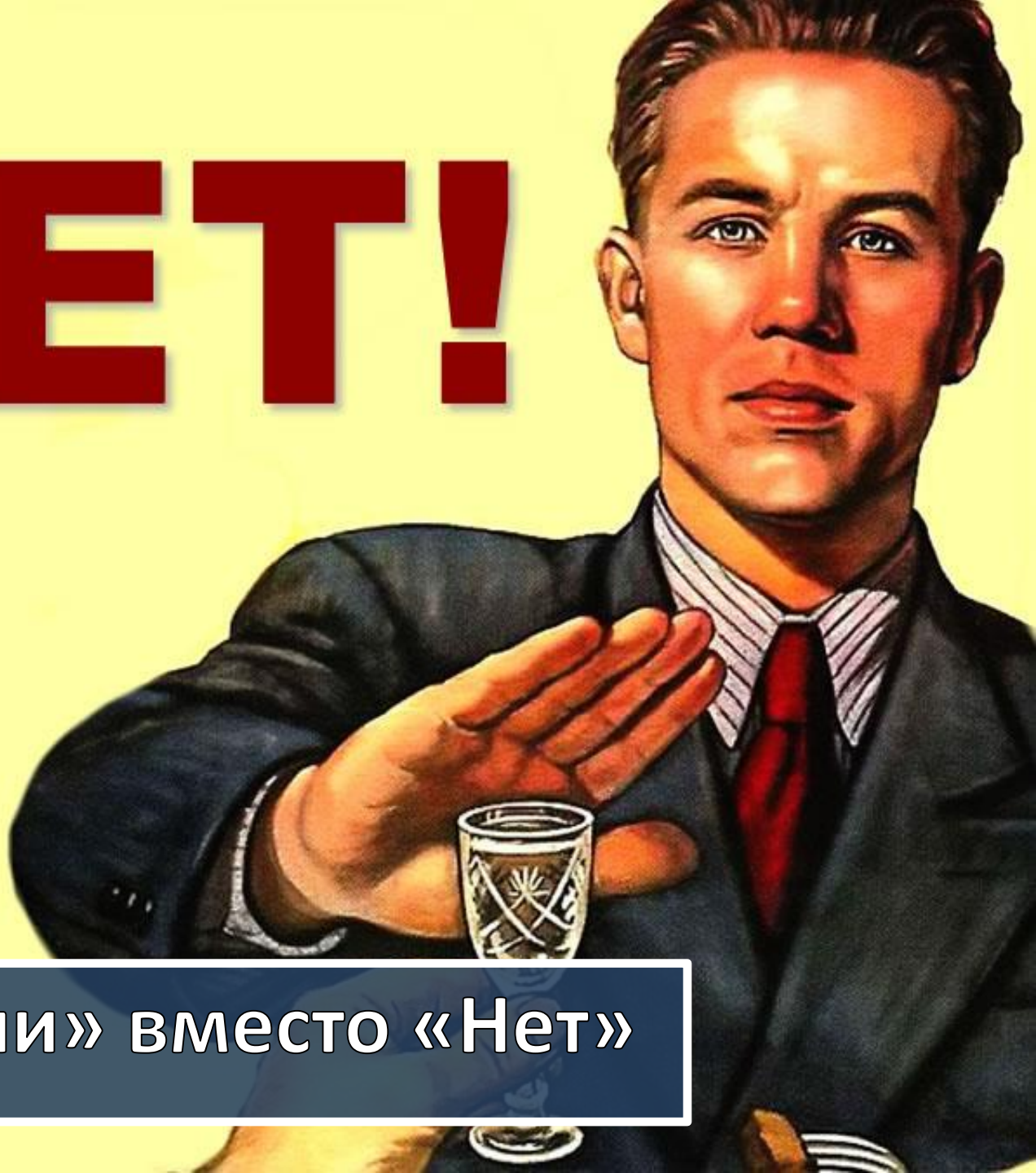


Техника «Силовое плечо»



Техника «Внутренний наблюдатель»

НЕТ!



Техника «Если» вместо «Нет»



Техника «Метод пустого шкафа»



Техника «Ружье всегда заряжено»



**ЦЕНЫ
НИЖЕ
НЕКУДА**

Техника «Не бывает фиксированных цен»



Техника «Игра в одни ворота»



Техника «Метод принципала»



Техника «Слон»



Манипулирование



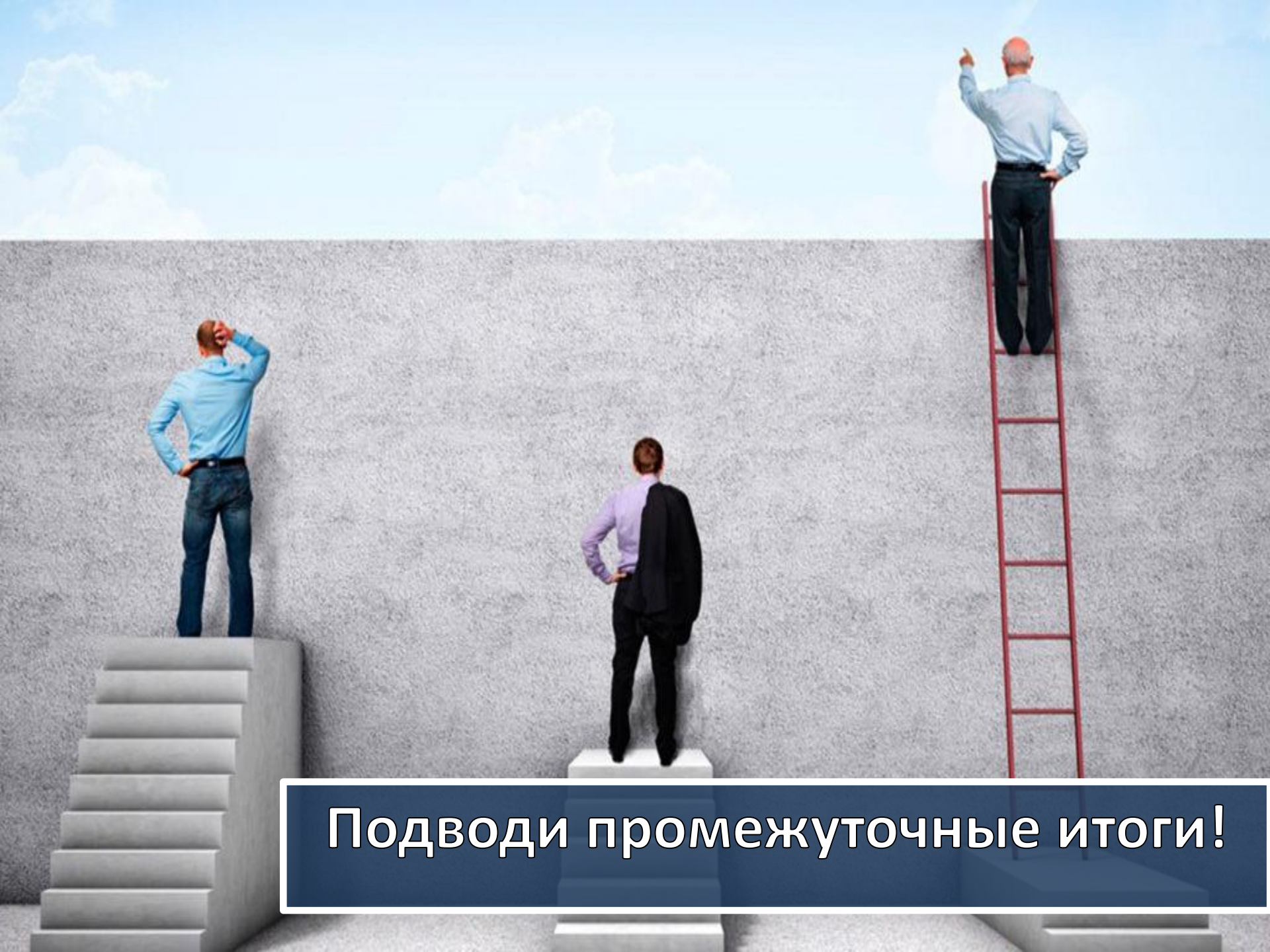
Продумай тактику!



Предугадывай мысли оппонента!



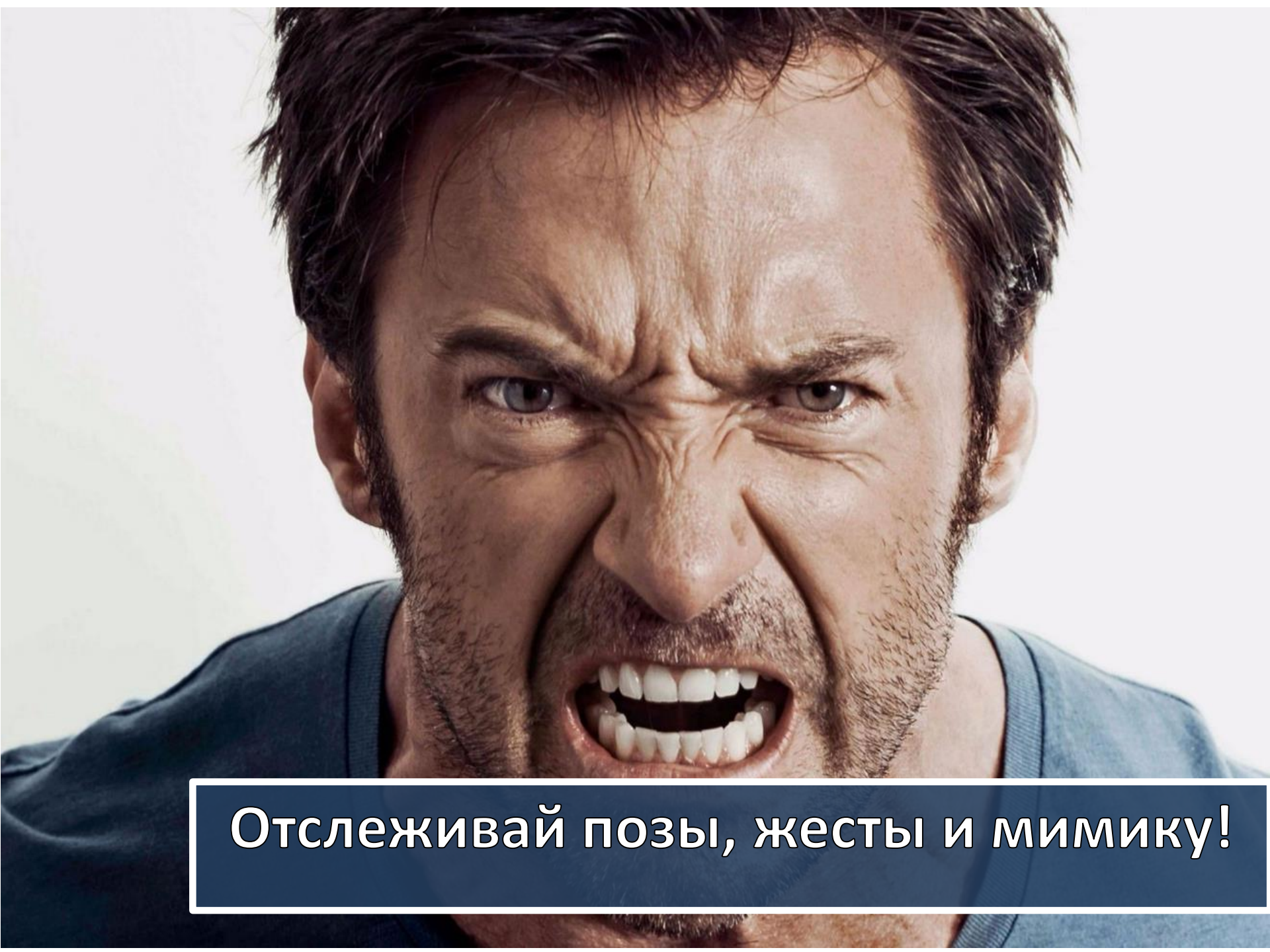
Проявляй инициативу, но не дави!



Подводи промежуточные итоги!



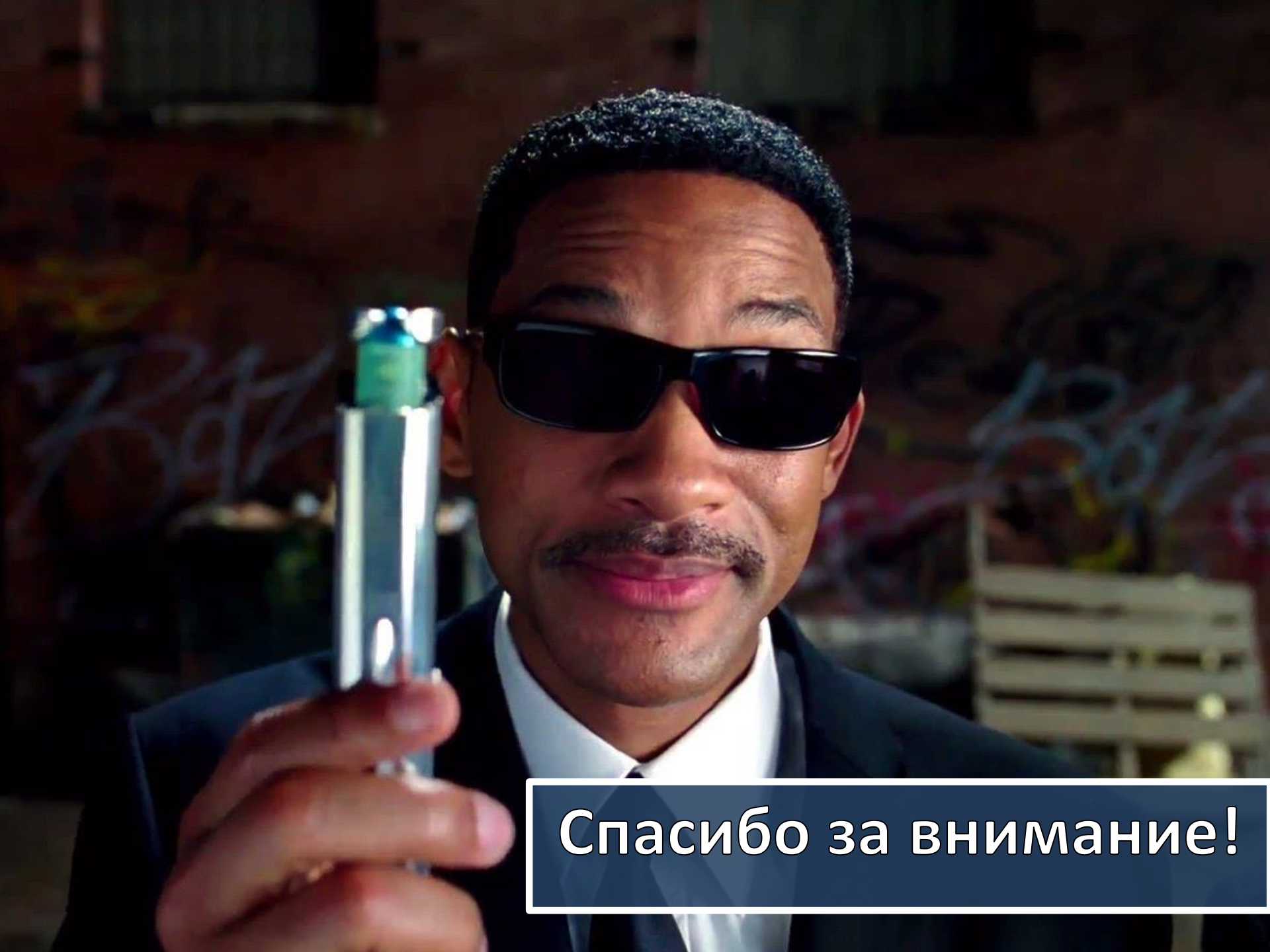
Задавай правильно, правильные вопросы!



Отслеживай позы, жесты и мимику!



Учитывай интересы собеседника!



Спасибо за внимание!

РУСЛАН БАЛИКОВ

В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ruslanbalikov



ruslan.balikov



vk.com/id3063374



www.ruslanbalikov.ru

