

# Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



## ЭКСПЕРТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ 25 способов договориться

### НАСТРОЙ И ПОДГОТОВКА

Формула Владимира Потанина «КВВ». Вариации в выборе подхода к переговорам: уступка, win-win или «нажим». Финансовый и эмоциональный бюджет перед стартом. Прием 4-х имен. Метод «телефонного права». Место: 5 мест для переговоров. Подготовка материалов «по Бендеру». Определение и диагностика целей: что мне надо я знаю, а чего хотят они?

### ДОГОВОРЕННОСТЬ

9 скриптов для безальтернативного назначения личной встречи. 2 составляющие жесткого подтверждения переговоров. 3 инструмента для снижения страха и повышения уверенности: «А это поможет?», «Страх-опасность», «Вариации». Техника min-lim. ОКЕДРование встречи. Управление голосом и способ назначения встречи.

### ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

4 варианта тактильных прикосновений. Важность «светской беседы» и общий язык в переговорах. Три варианта рукопожатия. 4 вариации расположения переговорщиков. 2 опасные зоны. 5 вариантов расположения на переговорах. Старт для встреч президентов 4 стран. 3 стандарта для позиции ВВП. Управление именами. Методы запоминания Аткинсона, повторов, деления, ассоциаций. Поглаживания или комплименты: метод ИКС. Три способа для создания нужной атмосферы (интонация, громкость, жесты и др.).

### ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ

Метод «подмены слов». Жесты по методу Гурченко. «Глухонемые» жесты. 3 ключевых уровня развития жестикуляции. 6 подходов к визуализации: «песок», «курица», «рюкзак», «Стив Джобс», «рыба», «дрова». Принцип 9-ти точек. ЦБ – алгоритм. Метод «Боржоми». Переключение внимания.

### ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ

Вилка торга. Умение добиваться результата через отказ. Противодействие «отжиму по цене», шантажу. Извлечение возможностей оппонента: в какую сумму хотели бы уложиться? Подогрев. Перехват инициативы и формирование желания. 2-х секундное считывание адекватности цены. Обоснование. «Доформирование» стоимости. 7 возражений и ответов. Скидки. 5 шагов к уходу от скидок. Как сохранить лицо и уступить? 2 классических подхода: немецкий и венгерский. Как определить диапазон для торга? Как отступать и как брать свое? Какие ошибки нельзя допускать в торге?

### ТАКТИКИ и МАНИПУЛЯЦИИ. Чему не учат в Гарварде?

Ложь и блеф в переговорах. Как обнаружить, что вам лгут, блефуют или недоговаривают? Что делать, если вы поймали оппонента на лжи? Стратегии предоставления уступок. Техники: «Качели», «Хорошему покупателю...», «Уход-возврат», «раскачка», «Общий бюджет», «Ни вашим, ни нашим», «А компании "N" вы скидку дали...», «ничего не надо», «претензия» «Частями», «Большой начальник» и т.д. Что делать, если вы вышли из ресурсного состояния? Эмоциональный пласт. Как разводят на эмоциях и как этому противостоять. «Я спокоен!». Эмоциональные качели. Агрессия в переговорах. Блокирование «деструктива». «Наезд». Эмоциональная атака. Прессинг методом Кадырова. Анализ разговора с боевиком. Как надавить, чтобы не «сломался»?

### ФИКСАЦИЯ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ

Последняя точка. Как зафиксировать договоренности, чтобы обеспечить их соблюдение? Что такое «Нет». Принцип Штирлица и швейцарского снотворного. Фиксация промежуточных результатов: «Мы уже договорились о...», «Нам еще предстоит согласовать...». Побуждение оппонентов к закрытию переговоров. Методика «Якорения». Что делать спустя 24 часа, если переговоры провалились. План Б и В.