

7 простых фишек для победы в переговорах

Потратив всего 10 минут, вы узнаете 7 крутых фишек подготовки и проведения деловых переговоров, которые позволят выстраивать ваши деловые встречи на высоком уровне и добиваться хороших результатов.

Эти фишки выработаны годами практики и проверены на тысячах людей, прошедших обучение у автора. Они хороши тем, что просты в понимании и выполнении. Это означает, что вы сможете применять их сразу после того, как прочитаете этот материал.

Фишка №1. ТОЧНОСТЬ — ВЕЖЛИВОСТЬ КОРОЛЕЙ.

Многие люди, как ни странно, позволяют себе опаздывать. Вспомните что вы сами чувствуете, когда будущий собеседник опаздывает на встречу: раздражение, непонимание и порой даже гнев. Зачем вам такие чувства у человека, с которым вы хотите договориться? Выработайте в себе привычку быть всегда вовремя и уже одно это будет вызывать уважение у ваших деловых партнеров. Имейте ввиду, что пробки, транспорт и прочие причины не являются объективными. Лучше предусмотреть это заранее и выехать с запасом в 20-30 минут.

Фишка №2. ПОЛЯРНАЯ ЗВЕЗДА

Запишите цель предстоящих переговоров. Возьмите листок бумаги и запишите цель предстоящей деловой встречи так, чтобы она отвечала на вопрос: «Что сделать?». Не представьте, не подумайте о ней в голове, а именно запишите. Ошибка в том, что когда мы просто пытаемся сформулировать цель в голове, она всегда расплывчата, таким же расплывчатым получается итог встречи. Цель в переговорах – это конкретный результат, который вы хотите получить в конце коммуникации. Задайте себе вопрос: «Что я хочу получить в итоге?» и запишите на листе бумаге или в ежедневнике. Вероятность достижения нужной цели на будущей встрече резко возрастет.

Фишка №3. АГЕНТ 007

Узнайте лучше, кто ваш собеседник. (для новых встреч). Хорошая осведомленность о будущем собеседнике даст вам огромные преимущества на предстоящей встрече. Вы сможете значительно быстрее убедить его, поскольку будете обладать информацией о его служебных и личных интересах, хобби и друзьях. В большинстве случаев вы знаете ФИО вашего будущего собеседника, его телефон и электронный адрес. Потрудитесь уделить 15 минут изучению вашего собеседника, посмотрев сайт компании, его профили в социальных сетях и ссылки в поисковых системах. Вы очень сильно удивитесь тому, как много можно узнать о человеке через интернет. Осведомлен – значит вооружен!

Фишка №4. СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ.

Запишите на том же листе 5-7 аргументов, которыми вы собираетесь убедить собеседника. Еще раз о том, почему нужно записывать: не записанная мысль очень расплывчата, неконкретна и быстро забывается. Чтобы быть убедительным и выглядеть уверенным в себе, стоит позаботиться о формулировке аргументов заранее, положить их в карман и держать наготове на встрече. Не сделав этого, многие «переговорщики» порой представляют из себя

довольно жалкое зрелище, морща лоб и выдавая при этом весьма нелепые формулировки.

Фишка №5. МЫ С ТОБОЙ ОДНОЙ КРОВИ!

«Не бойся, он тебя сам боится», - мне часто приходится так говорить участникам тренингов. Мы часто так боимся предстоящих переговоров, что страх парализует нас. И каким бы ни оказался будущий собеседник, мы уже морально проиграли ему, а значит результат окажется предсказуемо низким. Есть, конечно, вероятность, что нас пожалеют, таких сырых и убогих сереньких мышек, но ваш ли это вариант? Подумайте об этом. Поймите, что любой, даже самый статусный собеседник, - это просто человек, такой же, как вы. Приятная метаморфоза произойдет с вами ровно в тот момент, когда вы поймете это. Бояться контрпродуктивно. Просто придите на встречу, улыбнитесь и начните разговор на уровне «человек-человек». Грубо разговаривают с теми, кто это позволяет. Сверху вниз разговаривают с людьми, которые сразу ставят себя ниже. Выгоняют и посылают только тех, кто сразу пришел трусливеньким и робким. Покажите будущему партнеру по переговорам, что вы уверенный и интересный собеседник, и он всегда выслушает вас.

Фишка №6. ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ.

Провожают может быть и по уму, а вот встречают точно по одежке. Во-первых, если вы деловой человек, вы должны выглядеть всегда опрятно. Потрудитесь перед тем, как идти на встречу, посмотреть на себя в зеркало. А во-вторых, в некоторых случаях стоит учесть то, как одевается ваш собеседник. Из социологии нам известно, что человек склонен больше доверять тому, кто подобен ему по социальному статусу. Если вы оденетесь в том же стиле, что и ваш собеседник, это будет способствовать его лучшему расположению к вам.

Фишка №7. ВСТРЕТИМСЯ У ЛЕНИНА

В конце деловой встречи всегда проговаривайте еще раз все важные моменты, о которых вы договорились. Начать можно с фразы: "Правильно ли я понял, что...". Часто выясняется, что у вас разные представления о достигнутых договоренностях. Именно на этом этапе всплывают важные детали, которые вы либо не успели обговорить, либо поняли по-разному. Чтобы не получилось как в старой истории: один приятель по телефону другому предложил встретиться у Ленина. И вот в назначенный час один стоит у проспекта Ленина, а второй за три километра от него у памятника Ленину.

Начните уже завтра применять эти фишки, и вы увидите,
как результативность ваших деловых коммуникаций пойдет резко вверх!

**Хотите всего за 2 недели узнать как побеждать в переговорах
и заключать на 50% больше контрактов?**

**Тогда успевайте записаться на курс «Главные фишки переговорщика»,
ведь я набираю группу только из 14 человек!**