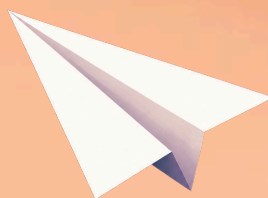


ПЕРЕД ВАЖНЫМ РАЗГОВОРОМ:

чек-лист подготовки



7 вопросов, которые
спасут ваши переговоры

1

ЗАЧЕМ Я ИДУ В ЭТОТ РАЗГОВОР?

Что хочу получить в идеале? Какой минимум меня устроит?

2

ЧТО ВАЖНО ВТОРОЙ СТОРОНЕ?

Не «что я хочу сказать», а «что человек хочет услышать».

3

КАКИЕ У НАС ОБЩИЕ ИНТЕРЕСЫ?

Найди точку, где выигрывают оба.

4

КАКИЕ ФАКТЫ МНЕ НУЖНЫ?

Цифры, сроки, примеры, результаты, подтверждения.

5

ГДЕ Я МОГУ УСТУПИТЬ?

Заранее определи гибкие зоны.

6

ГДЕ МОЯ КРАСНАЯ ЛИНИЯ?

Что точно нельзя обещать, отдавать или принимать.

7

КАК Я НАЧНУ РАЗГОВОР?

Первая фраза должна быть спокойной, ясной и без давления.

**СИЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ НАЧИНАЮТСЯ
НЕ ЗА СТОЛОМ, А ДО РАЗГОВОРА**



ИННОСОЦИУМ
всероссийский конкурс
социальных проектов



эксперт
Михаил Гребенюк
Предприниматель, сооснователь медицинского family-office «ЕС-клиника» и благотворительного проекта «Поколение», основатель бизнес ресурса «Аномалия»


**ФОНД
ПРЕЗИДЕНТСКИХ
ГРАНТОВ**