

ГАЙД: СТРУКТУРА, АРГУМЕНТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПЕРЕГОВОРОВ

Как вести переговоры:
маршрут от приветствия до сделки

1

КОНТАКТ

Начни спокойно. Покажи, что ты не споришь, а ищешь решение.

2

ЦЕЛЬ РАЗГОВОРА

Коротко скажи, о чём хочешь договориться

3

ИНТЕРЕСЫ СТОРОН

Спроси: «Что для вас важно в этой ситуации?»

4

АРГУМЕНТЫ

Используй не давление, а связку: факт → польза → предложение.

5

ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ

Предложи 2–3 сценария, а не один ультиматум.

6

ФИКСАЦИЯ ДОГОВОРЁННОСТИ

В конце обязательно проговори: кто, что, когда делает.

ПРИМЕР АРГУМЕНТА:
«У нас уже есть 120 участников →
это даст партнёру охват →
предлагаем сделать
совместный мастер-класс»

**ПЕРЕГОВОРЫ —
ЭТО НЕ ПОБЕДИТЬ.
ЭТО ДОГОВОРИТЬСЯ ТАК,
ЧТОБЫ ВСЕМ ХОТЕЛОСЬ
ПРОДОЛЖАТЬ.**

ФРАЗЫ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ:

- «Давайте посмотрим, где наши интересы совпадают»
- «Что для вас будет хорошим результатом?»
- «Предлагаю такой вариант...»
- «Правильно ли я понял/поняла, что...»
- «Давайте зафиксируем следующий шаг»



инносоциум
всероссийский конкурс
социальных проектов



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



ФОНД
ПРЕЗИДЕНТСКИХ
ГРАНТОВ