

---

---

# "Результативный переговорщик-как избежать явных и скрытых ошибок"

---

---

Владимир Рогов, MBA

**1.0 Проблемы человека, ведущего переговоры.**

1.1. Процесс

1.2. Результат.

## 1.1. Процесс

- *наши затраты - эмоциональные, энергетические, временные*

## 1.2. Результат

- *улучшается ли дело,*
- *улучшаются ли отношения,*
- *увеличивается ли наш авторитет.*

## 2.0 Критерии успешности переговоров



Мое внутренне состояние ДО переговоров.



Мое внутреннее состояние ВО ВРЕМЯ переговоров



РЕЗУЛЬТАТ: Отношения с людьми улучшились



РЕЗУЛЬТАТ: Мой авторитет, власть и влияние возросли.



РЕЗУЛЬТАТ: дело продвинулось вперед, вопрос решен на выгодных для дела условиях.

## 3.0 Этапы переговоров.



СТРАТЕГИЯ. (подготовка к переговорам)



ТАКТИКА (процесс ведения переговоров)



АНАЛИЗ: (разбор прошедших переговоров)

---

Добавляйтесь в друзья!  
Ставьте лайки!

---

vladimir.rogov.14  
@spectrumkiev