

ПЕРЕГОВОРЫ

Переговоры – неизбежная часть бизнеса. Переговоры ведутся с поставщиками, дистрибуторами, клиентами. Хорошо проведенные переговоры могут принести процветание, плохо проведенные – ущерб. Далее – подробнее об этом важном умении и виде работы.

ПЕРЕД НАЧАЛОМ

Первый шаг к успешным переговорам – соответствующая подготовка.

- У вас должен быть план. До вступления в переговоры решите для себя, каким должен быть желаемый исход, и положите себе границы. Лучший сценарий вообразить легче всего, а вот какой минимум для вас приемлем?
- Разузнайте как можно больше о том, с кем вам предстоит переговоры. Понимание его ситуации дает вам нужный козырь для достижения выгодной сделки.
- Помните, что предложить вы можете не только деньги. Среди других вещей, которые желательно быть в состоянии предложить:
 - уровень сервиса;
 - график платежей;
 - связи и рекомендации;
 - партнерства с третьими сторонами;
 - длительность контракта;
 - специализированный опыт и знания, которыми можно поделиться.

ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Обычно переговоры считаются конфронтационным процессом, потому что каждая сторона пытается получить для себя как можно большую выгоду. Однако переговоры могут быть и позитивными. Из них зарождаются отношения, которые могут положить начало хорошему партнерству. Старайтесь найти решение, работающее для обеих сторон.

Одним из методов несостязательного ведения переговоров являются принципиальные переговоры:

1. Различайте между личностью и проблемой - Стройте дискуссию вокруг предмета переговоров, а не вокруг личности переговорщика.
2. Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях - Каждая из сторон чего-нибудь желает. Сосредоточьтесь на целях, а не на том, как вы хотите их достичь.
3. Придумайте взаимовыгодный вариант - Не идите на переговоры с целью добиться того, чего хотите. Сделайте своей целью нечто выгодное обеим сторонам.
4. Пользуйтесь объективными критериями - Стройте переговоры на рыночных ценностях или на традиционной практике, а не на вашем представлении о стоимости вещей.

УМНЫЙ ПОДХОД К ПЕРЕГОВОРАМ

Подготовка и планирование – не единственные элементы умного подхода к переговорам. Самообладание тоже очень важно. Следует помнить о некоторых вещах:

- Эмоции. Ваши эмоции могут сослужить вам хорошую или плохую службу. Правильная и своевременная эмоциональная реакция могут уместно отразить ваше мнение о полученном предложении. Это может подсказать предлагающему внести поправки, не дожидаясь вашего контрпредложения. С другой стороны, чрезмерная эмоциональность может сработать против вас. Позволив своим эмоциям вести переговоры вместо себя, вы можете запросто заключить плохую сделку или лишиться выгодной.
- Терпение. Не бывает таких важных переговоров, с которыми следовало бы торопиться. Дайте своим собеседникам договорить. Старайтесь их не перебивать. Это даст возможность противоположной стороне сделать полное предложение, а вам даст время, необходимое для полноценного обдумывания предложенного.
- Молчание. Нам обычно становится неуютно, когда в разговоре повисает молчание. Возникает молчание – и нам обычно хочется что-нибудь сказать, лишь бы разрядить напряжение. Однако молчание в ходе переговоров может быть и полезным. Оно дает шанс подумать и овладеть собой. Используйте молчание себе на пользу.
- Перерыв. Ничего плохого нет в том, чтобы на время отойти от дискуссии. Небольшой перерыв даст время привести мысли и самообладание в порядок или как следует обдумать предложение или контрпредложение. По меньшей мере, перерыв может сбросить давление, если вы чувствуете, что вас толкают к сделке, которая вам не нравится.
- Уход. Вы не обязаны заключать сделку. Лучше никакой сделки, чем плохая. Если вы не находите способа добиться даже минимума из предварительно запланированного, то вставайте из-за стола и прекращайте переговоры. Ту сделку, которая вам нужна, вы найдете в другом месте.