

Образовательный проект Home Credit Bank

# ПЕРВЫЙ ЛИДЕР- КОНСТРУКТОР



1 НАВЫК = 8  
МИНУТ



БЕСПЛАТНЫЙ  
ДОСТУП



ТОЛЬКО  
РЕАЛЬНЫЙ  
ОПЫТ



SKILLGO





Профессиональное  
лидерство



Алексей  
Назаров

# КАК ДОГОВОРИТЬСЯ ОБО ВСЕМ?



Не торгуйся против самого себя



Обсуждай комплексные предложения и  
решения



Определяй то, что ценно тебе, а что ценно –  
другой стороне



Если в переговорах остались  
неопределенности, смело их обсуждай



Рабочая  
тетрадь

# КАК ДОГОВОРИТЬСЯ ОБО ВСЕМ?

## Заполняй таблицу перед и во время переговоров

|  |  |
|--|--|
| Какое комплексное решение я могу предложить? |  |
| Что ценно мне?                               |  |
| Что ценно другой стороне?                    |  |
| Что еще вызывает сомнения?                   |  |
| Где интересы обеих сторон совпадают?         |  |
| Что я могу уступить?                         |  |
| Что я могу добавить?                         |  |





Лучшие книги  
по теме

# КАК ДОГОВОРИТЬСЯ ОБО ВСЕМ?



## **Трудные диалоги. Что и как говорить, когда ставки высоки, Рон Макмиллан, Эл Свитцлер, Джозеф Гренни, Керри Патерсон**

В трудных диалогах обычные переговорные методики, как правило, не очень эффективны. Кроме того, их сложно применить. Эта книга поможет вам развить навыки, позволяющие выходить из самых сложных ситуаций. Из нее вы узнаете, как подготовиться к важным переговорам; как создать доверительную атмосферу в беседе; как вовремя заметить, что разговор выходит из-под контроля; как быть убедительным и корректным, а также многое другое.

<https://www.litres.ru/ron-makmillan/trudnye-dialogi-chno-i-kak-govorit-kogda-stavki-vysoki/>



## **Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах, Гэвин Кеннеди**

От умения заключать сделки в вашей жизни зависит многое – а иногда и сама жизнь! Что делать, когда вы наталкиваетесь на нежелание идти вам навстречу? Надавить на противника? Умерить притязания? Пойти на уступки? Вообще отказаться от сделки? Современная тактика и стратегия ведения переговоров включает в себя множество секретов и хитростей. Успейте прослушать аудиокнигу Кеннеди до того, как ее прослушает ваш противник или конкурент!

<https://www.litres.ru/gevin-kennedi/dogovoritsya-mozhno-obo-vsem-kak-dobivatsya-maksimuma-v-lubyh-peregovorah-11981022/>



# ЛИДЕРЫ- ЛИДЕРАМ

«Задача лидера в том, чтобы было больше лидеров, а не в том, чтобы было больше тех, кто следует за лидером»

Ральф Нейдер

