

Даниил РЫБАЛКО

Агрессия- ответы

Вам важно. Несколько агрессивных подач....

1.Слушайте почему во время наших переговоров Вам постоянно звонят? Создается ощущение Вашей полной не организованности!

Ответ: Вам важно чтобы партнер был полностью сосредоточен на содержании именно этих переговоров? – Естественно!

2.кажите, а кроме взяток, чем Вы еще пытаетесь произвести впечатление на деловых партнеров?

Ответ: То есть для Вас принципиально важным - это быть уверенным в деловой репутации Ваших партнеров? – Конечно!

3.Чем больше Вы меня уговариваете, тем меньше мне хочется с Вами работать!

Ответ: Я Вас искренне уважаю, и как я Вас понимаю Вам хотелось бы принимать самостоятельное решение по данному вопросу? - 100%!

4.За все время переговоров мы так и не продвинулись, не думаю, что это стоит продолжать!

Ответ: То есть если я Вас правильно услышал, то Вам хотелось бы получить подтверждение результативности нашего взаимодействия? – Конечно!

Прием «Радости на Гадости»

5. Говорят, Вы сильный переговорщик и пользуетесь любой возможностью обыграть партнера! Я думаю, что мне надо быть готовым к жестким переговорам!

Вариант Ответа: Приятно, когда партнер следит за нашими успехами! Тем более, когда он заранее готовится к переговорам!

6. «Я готов выделить на наше общение не более 7 минут! Думаю, что за это время Вам не удастся меня заинтересовать!»

Вариант ответа: «Приятно иметь дело с человеком, который ценит свое время! Мне понадобится не более 5 минут после которых мы определимся, имеет ли смысл продолжать переговоры.»

Прием Вы – посыл.

7. Возникает ощущение, что из-за свойственной Вам небрежности вы готовы сильно подставить нашу фирму!

Варианты ответа: Любые оценочные высказывания требуют обоснования. Надеюсь, они у Вас есть, и мы можем их обсудить.

8. Вы нас сознательно обманывали, когда утверждали, что невероятно круты и работаете по стандартам ведущих компаний ?!

Вариант ответа: Знаете, мы всегда серьезны в своих высказываниях. На подобные заключения надо иметь основания. Что заставило Вас усомниться Вас в данной информации?

9. Я как человек новый, перед нашими переговорами навел о Вас справки.

Да, о Вас знают, да вот только отзывы отрицательные!»

Варианты ответов: Знаете, когда я получаю подобные отзывы о своей работе. У меня возникают противоречивые чувства: от радости узнавания до огорчения что меня вот так вот воспринимают! Давайте дадим друг другу возможность сформировать собственное мнение друг о друге.

10.Я бы потерпел такие переговоры лет 10 тому назад! Сейчас я по-другому ценю свое время, до-свидания!

Варианты ответа: Вы знаете, вы несколько обескуражили меня. Я хотел бы оставить возможность вернуться к содержанию наших переговоров в другое время, возможно с другим переговорщиком с нашей стороны.

11.Скажите, а что Вы делаете, если человек, если человек Вам не приятен, а с ним приходится общаться?

Вариант ответа: Если человек мне не приятен, то я концентрируюсь на чисто деловых аспектах взаимодействия. И делаю все, чтобы неприязнь не помешала делу.

12.Я не готов принимать сырые и непроработанные предложения даже от такой уважаемой компании как Ваша!

Вариант ответа: Вы правы, предложение было сделано быстро, и это является нашим первичным предложением. И именно поэтому мы готовы учесть все Ваши пожелания, чтобы доработать его в окончательном формате.

13.Если бы так вел себя кто то из моих сотрудников, я бы тут же его уволил бы!

Вариант ответа: Вы правы, жесткая оценка деятельности сотрудников предельно важна! И именно поэтому у нас существуют разработанные стандарты оценки качества и оценки ведения переговоров.

14.Вам не кажется, что вы слишком часто критикуете других?

Вариант ответа: Возможно я несколько быстро продвигаюсь в данных переговорах. Но именно это позволяет нам держать высокий тонус и быстрее договариваться. Именно это мы видим последние полчаса нашего общения.

15.Я хотел бы видеть кого-нибудь другого на переговорах в следующий раз!

Вариант ответа: Мы всегда готовы идти на встречу пожеланию Клиента! Скажите, что в нашем взаимодействии стоит учесть, чтобы в следующий раз переговорщик более соответствовал Вашим ожиданиям?

Прием присоединение:

16.Я ознакомился с Вашим проектом у меня ощущение , что Вы и как все другие хотите на нас заработать!

Вариант ответа:

Знаете я в некоторой растерянности. Приходится признаться, что мы не просто хотим заработать, а хотим заработать вместе с Вами! Мало того, это всем нам поможет прорваться на новый уровень!



Thank you!