

## Инструкция

**шаг 1.** Определите ключевой тезис Вашего предложения или темы переговоров. Это чаще всего то действие, которое должен совершить Ваш собеседник.

### Например:

1. Заключение с Вами договор в размере 5 000 000 тенге на проведение тренинга.
2. Выделить финансирование в размере 10 000 000 тенге на Ваш проект по открытию мини-пекарни.
3. Заключение договор с Вашей компанией на техническое обслуживание офисного оборудования сроком на 2 года по сумме 1 000 000 тенге в год.

**Ваш ключевой тезис должен быть конкретным и точным как для Вас, так и для второй стороны.**

### Пропишите Ваш ключевой тезис:

---

**шаг 2.** Задайте себе вопрос: какие сомнения или возражения есть у второй стороны по поводу моего ключевого тезиса?

### Например:

1. «Вы просите слишком большую сумму денег».
2. «Мы не уверены в эффективности вашего бизнес-плана».
3. «Ваша компания находится в другом городе, как она может обеспечить оперативный ремонт нашей офисной техники?».

### **Пропишите возражения второй стороны (их может быть несколько):**

Возражение 1

---

Возражение 2

---

Возражение 3

---

**шаг 3.** Подготовьте аргументы к возражениям оппонента, которые Вы перечислили на втором шаге.

#### **Например:**

1. «Вы задумались, насколько обоснована озвученная сумма? Эффективность такого вложения средств, можно проследить по результатам наших тренингов в нескольких компаниях за последние полгода: тренинги обеспечивают 250%-й возврат вложенных в обучение работников средств».
2. «Возможно, запланированное расположение мини-пекарни покажется Вам малоперспективным. Однако, по данным ассоциации застройщиков нашего города, через 5-6 месяцев в этом районе будут сданы несколько крупных жилых объектов, возведенных по государственной программе. Т.е. в скором времени количество потенциальных клиентов здесь возрастет примерно на 5 000 человек, а другая ближайшая пекарня расположена в 40 минутах езды».
3. «В прошлом году мы открыли здесь свой филиал, на данный момент у нас в штате трудятся 20 специалистов, которые готовы выехать к вам в офис по запросу в течение 2-х часов».

То есть на данном шаге Вам необходимо подготовить аргументы в виде конкретных цифр и информации, которая поможет нейтрализовать сомнения второй стороны и убедить в пользе сотрудничества с Вами.

## Пропишите аргументы к возражениям (их может быть несколько):

Аргумент 1

---

Аргумент 2

---

Аргумент 3

---

**шаг 4.** Приготовьте аргументы, которые усиливают Ваш ключевой тезис. Это могут быть: статистика вашей уникальности, достижения Ваши или Вашей компании, преимущества Вашего предложения и так далее.

### Например:

1. «Мы единственная в Казахстане компания, которая предлагает обучающие тренинги по методу ... . Наши программы уже проверили на себе такие компании, как ..., ..., ... . Благодаря обучению количество продаж повысилось на 20-25%, а число повторных продаж увеличилось вдвое».

2. «У меня уже есть опыт развития такого вида бизнеса. Моя пекарня в районе БЦ «Квант» была открыта 2 года назад. Уже в первый год работы я вернул все вложенные средства. Сейчас этот бизнес приносит чистый доход в размере 1 000 000 тенге в месяц».

3. «Мы единственная в городе компания, которая предлагает не только техническое обслуживание офисной техники, но и подменное оборудование на период ее ремонта».

То есть Ваша задача максимально конкретно (желательно с цифрами) описать основные преимущества Вашего предложения и выгоды, которые получит оппонент от сотрудничества с Вами.

**Пропишите аргументы к Вашему ключевому тезису (их может быть несколько):**

Аргумент 1

---

Аргумент 2

---

Аргумент 3

---

**Теперь Вы готовы к переговорам!**

**Удачи!**

Прочитайте о том,

[как убедить собеседника за 1 минуту](#)