

Водене на преговори

Предварително планиране

- Кои са основните въпроси?
- Каква е оценката на нашите нужди?
- Колко важни са всяка от тези нужди за нас самите?
- От къде до къде се простират интересите ни?

Подготовка за преговори

- Какво искаме?
- Кои са основните въпроси?
- Каква е относителната стойност на всеки един от тези въпроси за нас?
- Кои са отправната и крайната ни точки?

Етап на дебат

- Те какво искат?
- Кои са основните въпроси за клиента? (установете не-паричното им изражение)
- Каква е относителната стойност за нас на всеки един от тези въпроси на клиента?
- Какво означават за клиента нашите отправни и крайни точки?

Правилните въпроси, които да задавате

- Какъв критерий използвате?
- Кои са вашите приоритети?
- Какво мога да направя за вас?
- Вие какво ще направите за мен?
- Защо е важно това?
- Как изчислявате тези цифри?
- Какво мислите по тези въпроси?
- При какви условия ще направите онова, за което ви моля?
- Кои страни от моето предложение ви притесняват?
- Какво мога да направя аз, за да бъде сделката по-добра?

Неправилните въпроси

- Вие слушате ли ме?
- Вярвате ли на това?
- Да не ме мислите за глупак?
- Наистина ли очаквате, че ще приема това?
- Това окончателното ви предложение ли е?