



# Стол переговоров

Практическая методика

## **ЦЕЛЬ ПРАКТИКИ:**

Отработать «трудные вопросы» в процессе переговоров.

## **КОЛИЧЕСТВО УЧАСТИКОВ:**

Оптимальное количество участников – от 6 до 30. Практику можно использовать как на всю группу или в парах и мини-группах.

## ПРАВИЛА:

- 1 Определяем ведущего. Его роль может играть бизнес-тренер.
- 2 Ведущий раздает равное количество карточек каждому участнику.
- 3 Каждый из участников знакомится со своими карточками, не показывая их другим.
- 4 Каждая карта – это «трудный вопрос» оппонента по переговорам.
- 5 Контекст вы можете вместе с группой додумать самостоятельно.
- 6 Участники по очереди зачитывают своему соседу слева (или любому участнику) одну из полученных карт.

## ПРАВИЛА:

- 7 Тот, кто получил «трудный вопрос» – выслушайте вопрос, сделайте паузу, обдумайте ответ, после этого отвечайте.
- 8 Важно: отвечайте вопросом на вопрос. Задача не скатываться в презентацию. Это тренировка умения задавать открытые вопросы.
- 9 После ответного вопроса анализируем диалог: как были заданы вопросы, насколько они удачны, какие чувства испытали участники.
- 10 Далее обратную связь дает тренер или фасилитатор процесса.
- 11 Игра длится, пока у игроков есть карточки.

В материале предоставлены 12 карточек из набора «Стол переговоров» (полная версия включает в себя 60 карт).

Распечатайте карты, разрежьте по линии отреза и проводите игру, следуя инструкции.

**Почему вы решили, что  
мы согласимся?**

**Почему вы принесли нам  
типовое предложение, вы  
всем предлагаете одно и  
тоже?**

**Почему вы пришли на  
переговоры  
неподготовленными?**

**Вообще-то я не хуже вас  
разбираюсь в этой теме.**

**Почему ваша компания на переговоры отправляет таких молодых и неопытных менеджеров?**

**Вам не кажется, что вы не соответствуете уровню переговоров?**

**Ваш стиль переговоров мне не нравится.**

**С чего вы решили, что я буду тратить на вас свое время?**

**Мне кажется, что вы не изучили информацию о нас.**

**Как вы объясните то, что репутация вашей компании говорит о вас не с лучшей стороны?**

**Я пятнадцать лет в профессии. Почему я должен тратить время на человека, который, судя по всему, совсем не разбирается в теме?**

**Мы выбираем из трех компаний, почему надо выбрать вас?**

## АВТОРЫ МЕТОДИКИ:



**Людмила Морозова** – бизнес-тренер, консультант, методолог, эксперт по организационному развитию, автор более 50 методик, учредитель компании SPB TRAINING.



**Алексей Кудимов** – генеральный директор компании SPB TRAINING.

Полную версию методики «Стол переговоров» вы всегда можете получить, обратившись к нашим специалистам.





+7 (812) 649 29 59  
8 800 301 55 10  
info@trening-spb.com

Адрес:  
Санкт-Петербург,  
Садовая 22/2 лит. а