

Чек-лист подготовки к переговорам

- Я определил цели переговоров в диапазоне минимум-максимум
- Я выяснил реальную текущую ситуацию на рынке и убедился, что предполагаемые мною условия сделки выгоднее среднерыночного предложения
- Я узнал историю взаимоотношений нашей компании с этим поставщиком
- Перечень требований к поставщику подготовлен и проранжирован по степени важности для нашей компании
- Я подготовил перечень псевдоуступок и реальных уступок, на которые мы можем пойти в ответ на уступку или требования поставщика
- Я знаю всю необходимую информацию о поставщике, об его поставщиках, его конкурентах, о других клиентах поставщика
- У меня составлен список вопросов к поставщику, на которые я должен получить ответы в ходе переговоров
- Я подготовил свои аргументы, чтобы убедить поставщика принять наши условия
- Важная информация, которую я хочу донести до поставщика, визуализирована и наглядно показывает выгоду для поставщика
- Я знаю, с кем конкретно буду вести переговоры, его должность, опыт работы, сферу его ответственности при принятии решения о сделке
- Я продумал комплименты и малый разговор для вступления в контакт и создания позитивной атмосферы в переговорах
- У меня собран «портфель переговорщика»
- Я договорился о том, когда, где, с кем и в какое время буду вести переговоры
- Я подтвердил готовность встречаться вечером или утром перед выездом на переговоры (встречей поставщика в нашем офисе)
- Я уверен в себе, настроен позитивно и готов вести переговоры