



Андрей Фатов

- Эксперт по запуску и перезапуску продаж, бизнес-тренер по продажам и управлению персоналом
- Соавтор первого тренинга по командообразованию с применением робототехники
- Спикер международных выставок и конференций: Неделя Российского ритейла, HouseHold, MosHome



Мотивация в переговорах

Как лучше понять покупателя?





Переговоры

Коммуникация между сторонами (переговорщиками) для достижения своих целей, при которой каждая из сторон имеет равные возможности в контроле ситуации и принятии решения, которое закрепляется договором



3 принципа



1. У каждого есть то, что нужно другому
2. Оба хотят договориться
3. Каждый может выйти из переговоров в любой момент



Для чего вступают в переговоры?





Для чего вступают в переговоры?

1. Выиграть
2. Не проиграть
3. Не дать выиграть другому



Выиграть



Многие считают
основной мотивацией:

- Вы получите
- Ваша выгода...



Не проиграть



А я считаю эту:

- Не потеряете
- Сохраните
- Без меня потеряете.



Почему?

страх потерять в среднем в 2 раза
сильнее желания выиграть





Не дать выиграть



Встречается реже,
но очень сильная
- Не хуже чем у кого-то...



Но...



- Можно вызвать искусственно
- Особенно при личной встрече
- Особенно если знакомы



Ключевая ошибка

Работать не с той мотивацией

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

И как понять?





Контекст



- Где живете?
- Что нравится?
- К чему привыкли?
- Что хотите сохранить?
- От чего убежать?
- Есть ли опыт смены жилья?
- Если да, с чем сталкивались?



Исходить из порядка

Не проиграл

- Успокоить
- Рассказать о возможных потерях
- Дать возможность отказаться

Выиграл

- Рассказать о выгодах
- «Нарисовать» светлое будущее
- «Обставить» квартиру

Не дал выиграть

- Рассказать о конкурентах
- Столкнуть их
- Выяснить о знакомых, которым завидуют



Спасибо за внимание!

Андрей Фатов:

