

Навыки деловых переговоров

# ПИТЧИНГ И АРГУМЕНТИРОВАНИЕ



Российское  
общество  
Знание

международная премия  
**#МЫВМЕСТЕ**

Главная составляющая любого переговорного процесса — это **цель**.

**Личная цель переговорщика** — то, к чему он ведет своего собеседника, аудиторию, то, чего он стремится добиться после переговоров.

### **Формула самопрезентации:**

- Существительное
- Глагол
- Числительное
- Призыв к действию

**Задание:** Отработайте свою самопрезентацию.

### **Пример быстрых переговоров:**

- Проблема
- Решение
- Доказательства
- Оффер (предложение)

### **Чем лучше подготовка — тем лучше результат.**

- Внешний вид должен соответствовать формату переговоров
- Уверенные жесты и язык тела, зеркальность поз и жестов вашего собеседника
- Информация о другой стороне. Изучите какого возраста собеседник, какого он пола, какие у него цели и ценности, какие у него задачи
- Один уровень слов для переговоров

### **Подготовка информации**

**Лучшая импровизация — хорошо отрепетированная.**

Яркие фразы, истории, примеры — они всегда очень эффективны. И они должны быть подготовлены заранее.

Когда вы подготовите самопрезентацию, структуру, слайды, примеры — вы уже почти готовы.



**Упражнение для импровизации:** откройте книгу и возьмите первые попавшиеся существительное и прилагательное. Придумайте сходу рассказ на 2 минуты об этом словосочетании.

## Аргументирование

Чем больше доказательств в речи спикера, тем убедительнее он звучит. Это опыт работы, реализованные кейсы, охваченное количество участников. Чем тяжелее факт, тем убедительнее человек на переговорах.

### Как сделать речь более убедительной?

Одна из главных основ убедительной речи — это **нисходящая интонация**.

- При нисходящей интонации в конце предложения голос уходит вниз по тональности
- Чтобы научиться опускать голос в конце фразы, надо, начинать говорить на среднем тоне, чуть-чуть его повысить, чтобы развить мысль, а затем идти вниз — к точке, положив голос ниже, «на дно»
- Нужно четко опустить в конце голос вниз, чтобы тональностью дать понять слушателю, что вы завершили фразу и поставили точку, что собеседник не должен ждать продолжения фразы

### Логика речи — основной инструмент аргументирования

**Речевые такты** — части предложения, сгруппированные по смыслу, состоящие из одного или нескольких слов.

Между речевыми тактами, как правило, делается пауза, а внутри речевого такта ее нет, это цельная часть, она произносится слитно.

**Логические ударения** — выделение именно тех слов, на которых нужно сделать акцент, чтобы передать смысл.

Эффектно выделить слово в предложении также можно с помощью **паузы** и **замедления**.

### Задание:

1. Потренируйтесь выделять слова на любом тексте. Запишите на видео. Проанализируйте.
2. Приготовьте свою цель, информацию, изучите вторую сторону.
3. Продумайте возможные варианты развития ситуации.