

Краткий Анализ Переговоров

Получит ли Ваша организация пользу от инструмента, который не требует больших затрат, не заставляет идти на риск, не накладывает серьезных обязательств, и при этом позволяет ответить на вопросы?

Как на самом деле ведут переговоры наши менеджеры?

Как выглядят наши переговорщики в сравнении с лучшими?

Что происходит во время подготовки к переговорам?

Какую пользу приносит Краткий Анализ Переговоров?

Вам:

- Анализ существующего в компании подхода к переговорам
- Понимание того, с какими вопросами на самом деле сталкиваются Ваши люди на переговорах
- На чем необходимо сделать акцент в развитии навыков тех, кто ведет переговоры
- Рекомендации по проведению учебных программ по навыкам переговоров

Тем, кто ведет переговоры:

- Индивидуальную обратную связь и коучинг для:
 - Личностного развития
 - Подготовки к следующему этапу текущих переговоров
 - Подготовки к будущим переговорам

Вам вместе с Вашей командой:

- Понимание того, как Huthwaite International мог бы помочь

Как это происходит?

- Вы определяете команду, ведущую переговоры
- Ваши переговорщики заполняют анкету самооценки
- Мы проводим структурированное интервью с переговорщиками
- Мы ведем наблюдение во время совещания по планированию переговоров
- Команда получает обратную связь от нас по процессу планирования
- Мы ведем наблюдение во время переговоров (если это возможно)
- Команда получает обратную связь от нас по ведению переговоров
- Мы готовим краткий отчет и представляем его Вам

А если мои люди рискуют, когда за ними наблюдают в реальной работе?

- Мы можем провести наблюдение во время репетиции и предоставить обратную связь
- Мы можем провести анализ результатов и данных, с которыми переговорщики вернулись с переговоров и сравнить их с планом или существующим эталоном



Извлекаете ли Вы всю возможную пользу из переговоров или просто выкладываете деньги на стол?

В принципе есть возможность оценить всю «суммарную пользу», которая распределяется между сторонами, участвующими в переговорах. Однако, исследования и опыт показывают, что:

- В большинстве случаев суммарная польза, которую получают обе стороны, меньше возможной – таким образом, даже опытные переговорщики не достигают оптимального результата
- С трудом переговорщикам удается найти «творческие» решения, которые приносят дополнительную пользу

Как проводится Краткий Анализ Переговоров?

КАП использует ряд инструментов количественной диагностики, которые позволяют провести фокусное наблюдение и тщательный анализ сессий по планированию переговоров, а также самих переговоров в реальной ситуации.

КАП подразумевает работу с маленькой группой (2-4 человека) в течение двух дней и анкетирование каждого, кто участвует в переговорах.

На основе анкеты и визитов консультанты

- Предоставляют обратную связь переговорщикам, касающуюся как качества их планирования, так и ведения переговоров
- Сравнивают действия участников переговоров с мнением других специалистов и исследуют результат в контексте политики по переговорам, принятой в организации
- Составляют отчет о результатах исследования, который позволяет обогатить и сфокусировать подход к планированию и ведению переговоров в компании

Сколько времени это занимает?

Мы встречаемся с Вами, чтобы выбрать группу по переговорам для последующего анализа (в идеале это 2-4 человека). Мы согласовываем процесс и сроки для распространения и сбора анкет участников данного исследования. Анкеты могут рассылаться по электронной почте, факсу, почте.

Результаты анкетирования анализируются и складываются с результатами глубокого исследования того, как готовится и планирует а также как проводит переговоры отобранная команда.

Глубокое исследование проводится одним или двумя консультантами Huthwaite, которые работают с командой переговорщиков до двух дней.

Как эффективность так и производительность этих двух дней зависит от того, проводятся ли они один за другим. Информацию собирается во время интервью и наблюдения.

Вся полученная информация предоставляется и обсуждается с группой, а обратная связь предоставляется немедленно.

Последовательность действий

День 1

- Информативная сессия с Вами другими сотрудниками, которых Вы пожелаете привлечь, (по 30 мин. каждая)
- Структурированные индивидуальные интервью с каждым участником группы переговоров (по 45 мин. каждое)
- Наблюдение во время сессии по планированию предстоящих переговоров (1-4 часа)
- Краткий поясняющий обзор и сессия вопросов и ответов с группой (30 мин.)
- Анализ полученных данных предоставляется на следующий день

День 2

- Проводятся переговоры (присутствие консультантов Huthwaite объясняется и согласовывается с другой стороной заранее)
- Во время переговоров - консультанты наблюдают за встречами (не вмешиваясь и не прерывая).
- После переговоров консультанты и группа обсуждают встречу. Консультанты готовят обратную связь, используя свои наблюдения (1-3 часа)
- Финальная сессия с Вами проводится, на которой проводится обмен полезными идеями, и даются соответствующие рекомендации (1 час)



Проект проводится на основе исследований Huthwaite процесса переговоров и последующих разработок, сделанных исследователями компании в области философии деловых переговоров.