

Необходимый словарный запас, 1

ФАЗА: ИНФОРМИРОВАНИЕ

- Каким образом Вы планируете прийти к решению?
- Как можно пообщаться с тем, кто принимает решения?
- Насколько срочно Вам это нужно?
- Могут ли где-то возникнуть препятствия? Какие?
- Каковы Ваши интересы?
- А каковы Ваши приоритеты?

Необходимый словарный запас, 2

ФАЗА: ИНФОРМИРОВАНИЕ

- Может ли где-то быть какое-то проблемное место?
- Почему эта тема настолько важна для Вас?
- Почему эта тема кажется Вам несущественной?
- Почему Вы больше не хотите обсуждать эту тему?
- Не могли бы Вы сказать, что Вас смутило в этом деле?

Необходимый словарный запас, 3

ФАЗА: ТАЙМ-АУТ

- Есть ли еще какие-то темы, которые Вы хотите затронуть (в данном эпизоде)?
- Получил ли я от Вас всю необходимую информацию?
- Насколько длительный тайм-аут Вы хотите взять?

Необходимый словарный запас, 4

ФАЗА: ТАЙМ-АУТ

- Нужно ли мне знать что-либо еще, чтобы сформировать свою позицию?
- Какие темы/пункты Вы планируете обсудить во время тайм-аута?
- Корректно ли содержание нашего промежуточного подведения итогов?

Необходимый словарный запас, 5

Если ВЫ являетесь тем, кому ДЕЛАЮТ предложение:

- Не могли бы Вы сформулировать своё предложение немного точнее / конкретнее?
- Как я должен это понимать / толковать?
- Как в таком случае я мог бы достичь лучшего результата?

Необходимый словарный запас, 6

Если ВЫ являетесь тем, кому ДЕЛАЮТ предложение:

- Ваше предложение включает все, что Вы хотите?
- Если я соглашусь с этим, то придём ли мы к договорённости (к сделке)?
- Если я соглашусь с этим, то что сделаете Вы взамен?

Необходимый словарный запас, 7

Если ВЫ являетесь тем, кто должен СДЕЛАТЬ предложение:

- КАКОВ ВАШ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОТВЕТ? 😊
- Что Вам не нравится в моём предложении?
- Если бы я изменил этот пункт / тему, то в таком случае Вы могли бы согласиться?
- Что мне следовало бы сделать, чтобы прийти к согласию?

Необходимый словарный запас, 8

Если ВЫ являетесь тем, кто должен СДЕЛАТЬ предложение:

- Что мне нужно сделать, чтобы Вы согласились?
- Как я могу сделать свое предложение более привлекательным / аппетитным для Вас?
- Эта скидка / бонус / условие приблизило бы нас к сделке?