

[X: 45.32  
Y: 12.89]

# ВНЕШНИЙ РАЗУМ: КАК ВЫИГРЫВАТЬ ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

[X: 45.32  
Y: 12.89]

[X: 45.32  
Y: 12.89]

Как перестать оправдываться перед заказчиком, выйти из позиции нужды и стать архитектором WIN-WIN партнерства.

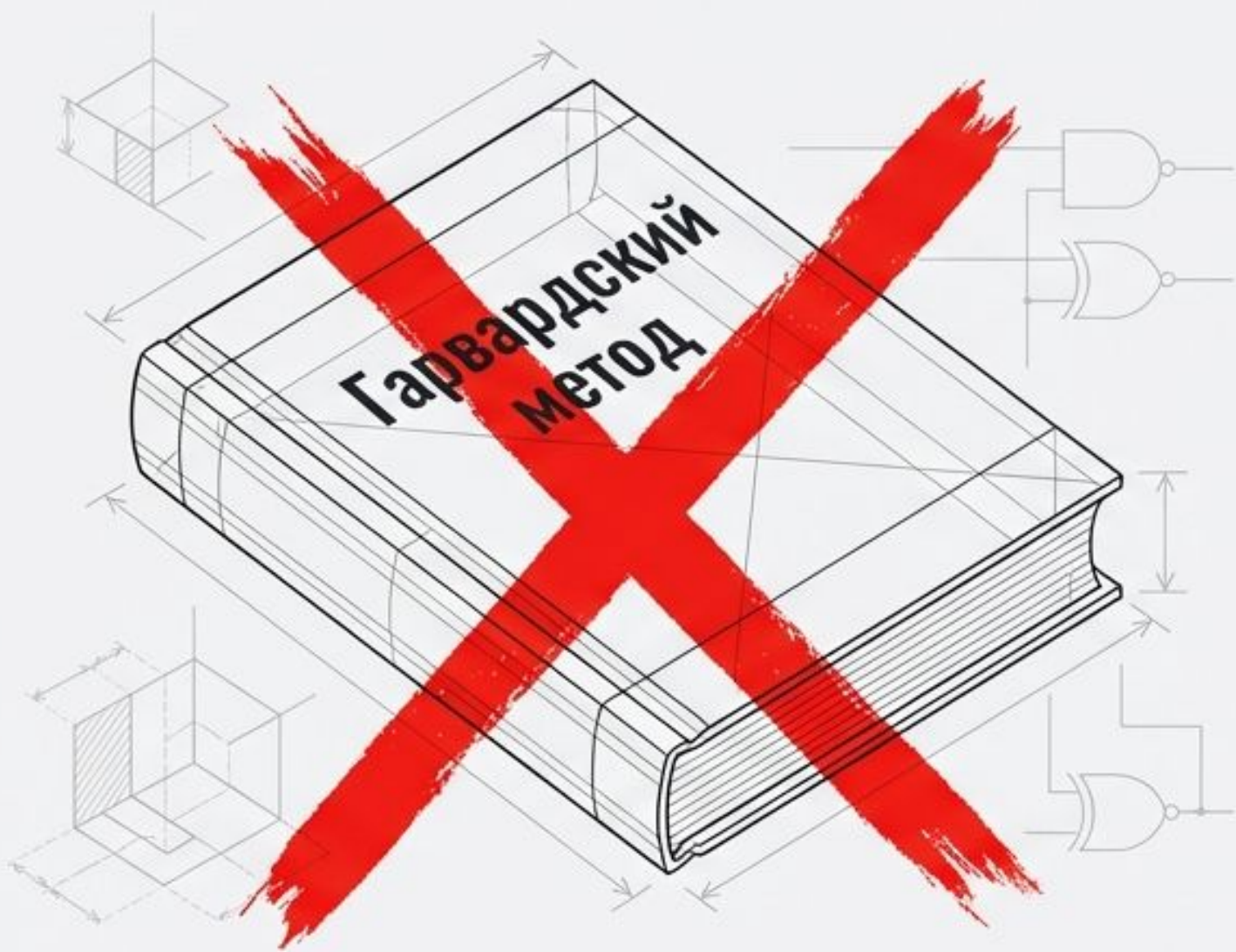


## Ваш инструктор на этом

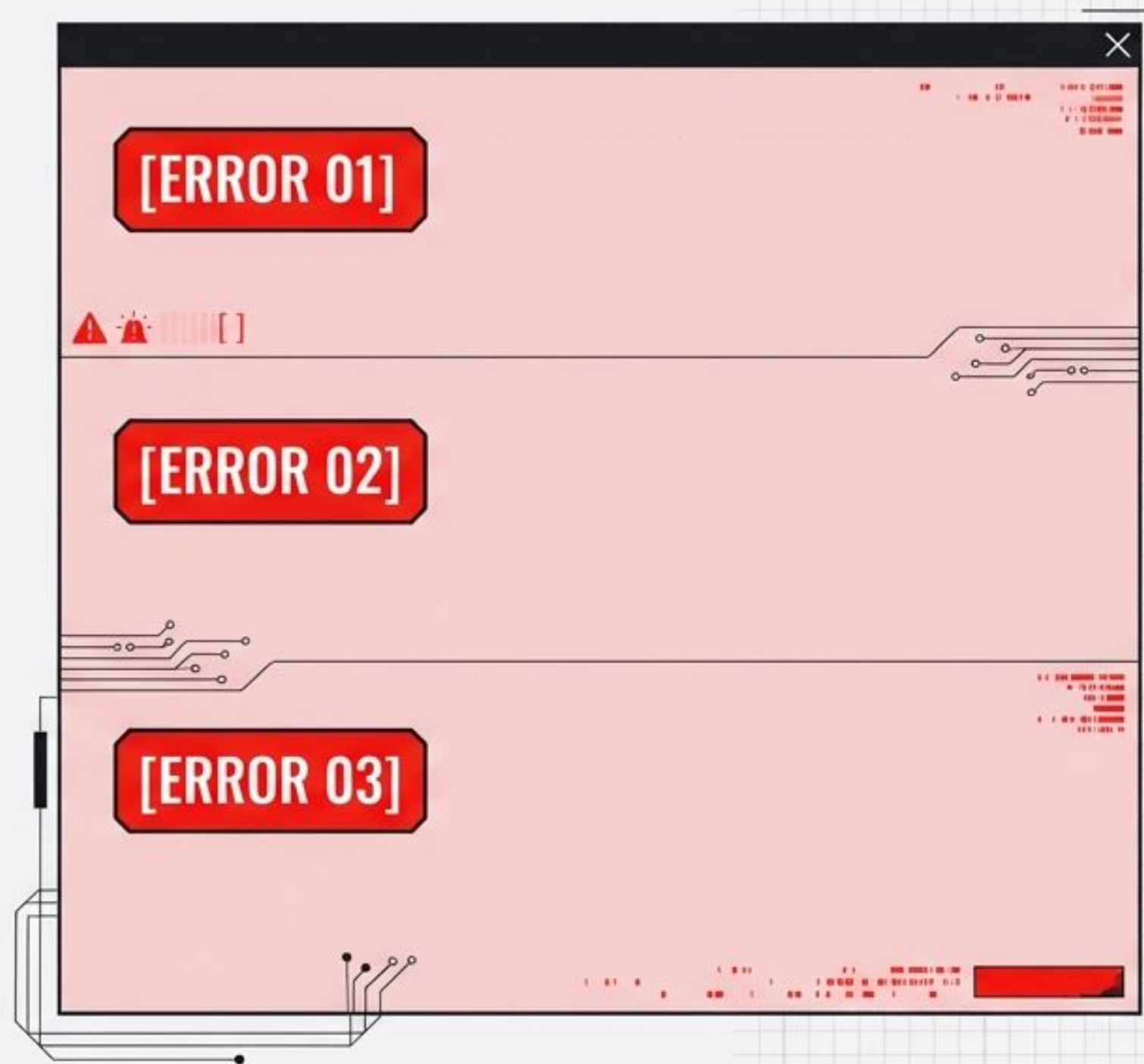
**маршруте**  
Слава Панкратов, управляющий  
партнеров и CEO школы менеджмента  
«Стратегия»

8 лет в разработке ПО от инженера до СТО, 16 лет в образовательном бизнесе: самые разные переговоры с клиентами, партнерами, тренерами и даже британским омбудсменом :)

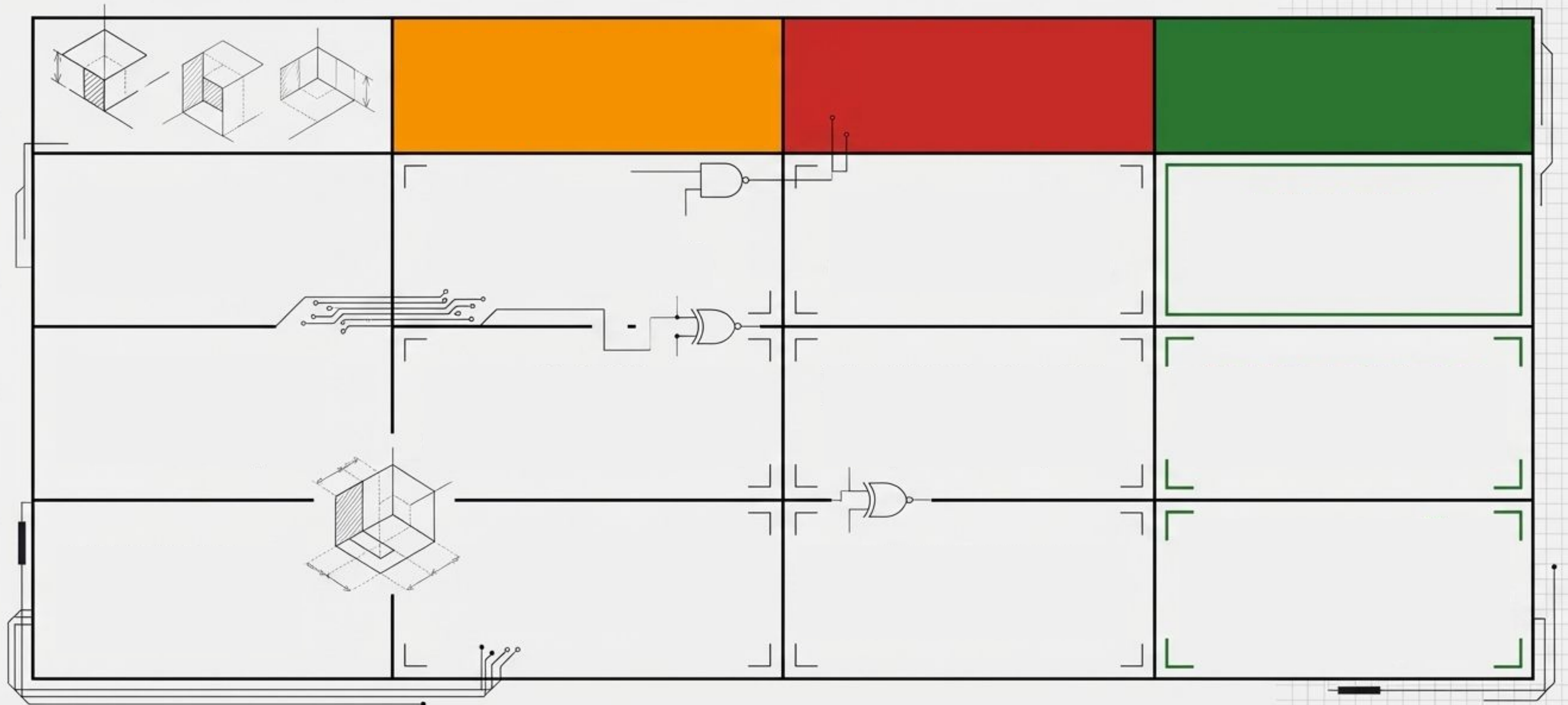
# Когда не работает все то, чему вас уже учили



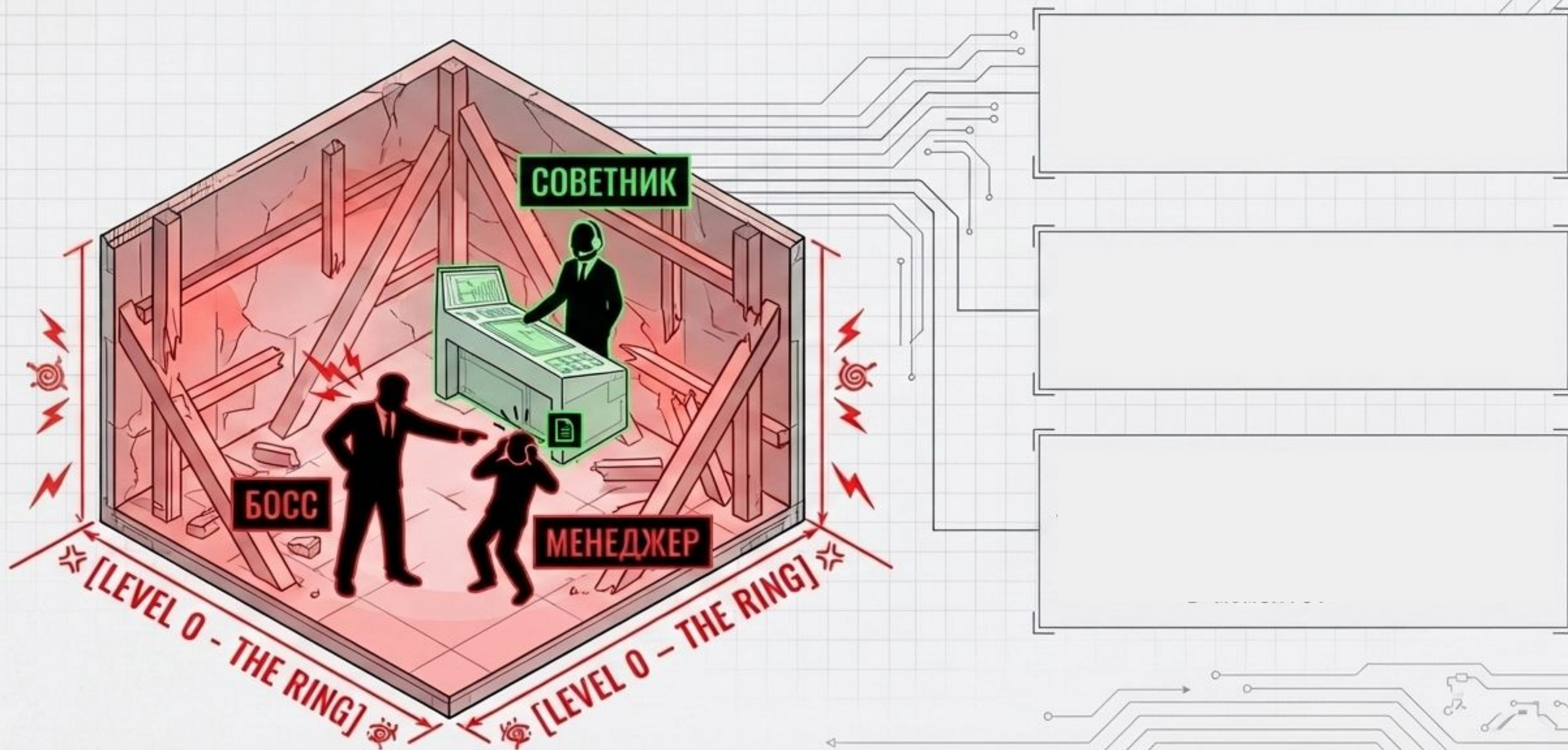
В красивых книжках учат: «Позиция силы — это 2-3 идеальных запасных варианта». Это слишком сладко для реального B2B.



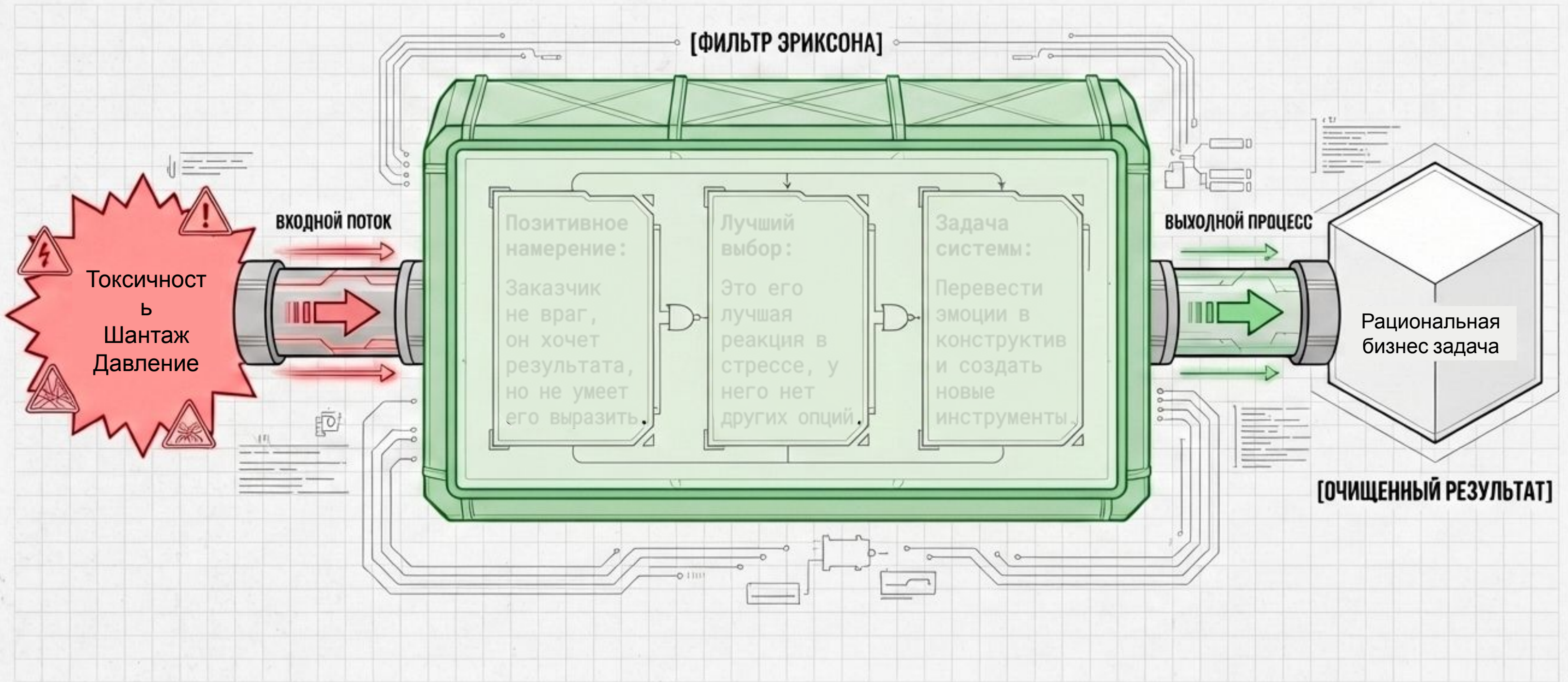
# ДИАГНОСТИКА: ТРИ РЕАКЦИИ НА КОНФЛИКТ



# Менеджер-Мишень VS Архитектор Сделки



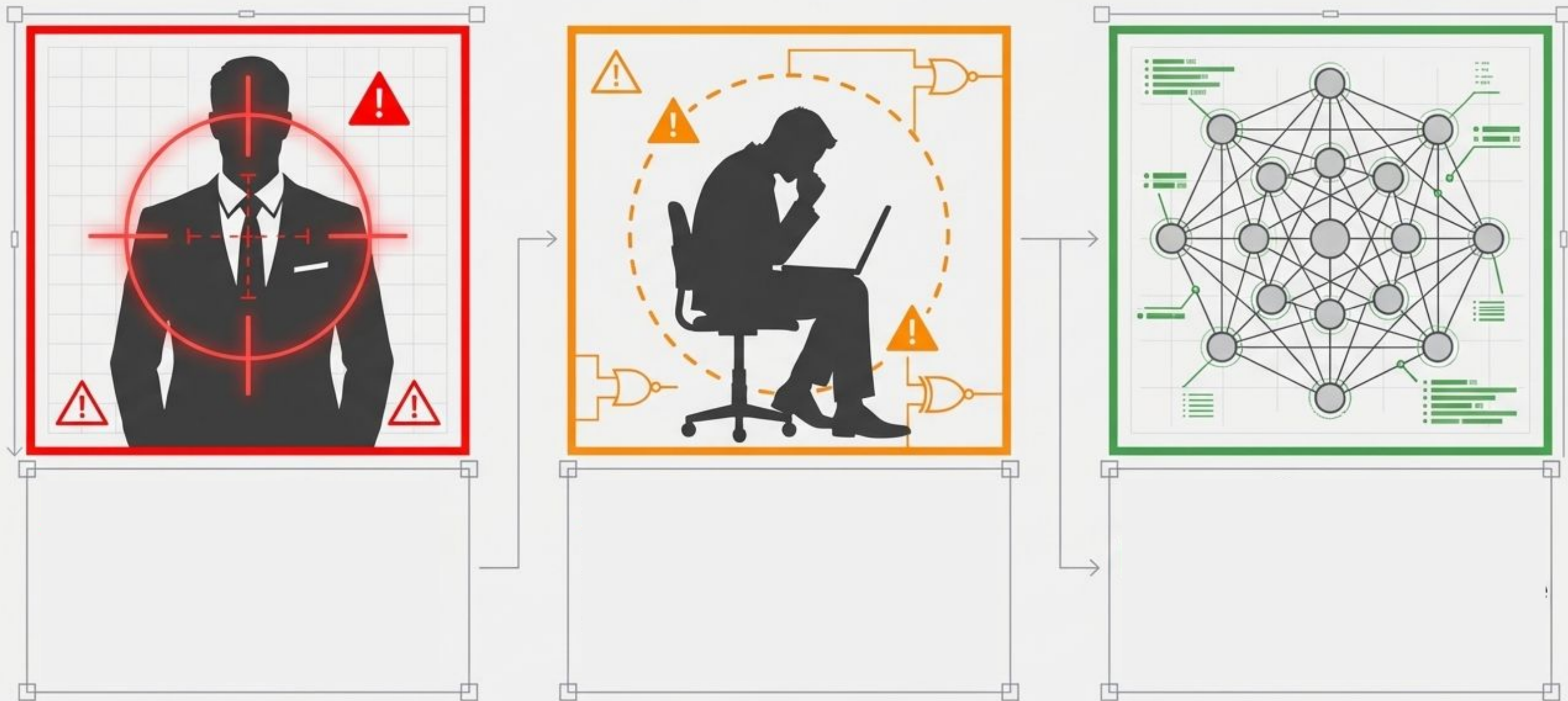
# ДЕКОДИРОВАНИЕ ТОКСИЧНОСТИ: БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ



# ПРАВИЛА ИГРЫ: СИМУЛЯТОР «ВСЕ ПРОТИВ БОССА»

[SYSTEM INITIALIZATION]

Никаких неловких ролевых игр. Мы запускаем краш-тест.



# [THREAT PROFILE ACTIVATED]: Давид, CEO

## DATA VISUALIZATION



Aggression

Leverage

Logic

Leverage

Time Pressure

Empathy

## STRUCTURED INTELLIGENCE

### Контекст системы

До релиза 1 месяц. Ядро не выдержит нагрузок.  
Требуется переделка = +3 недели и доп. бюджет.

### Анатомия саботажа / Скрытые мотивы

# Раунд 1: Обесценивание экспертизы

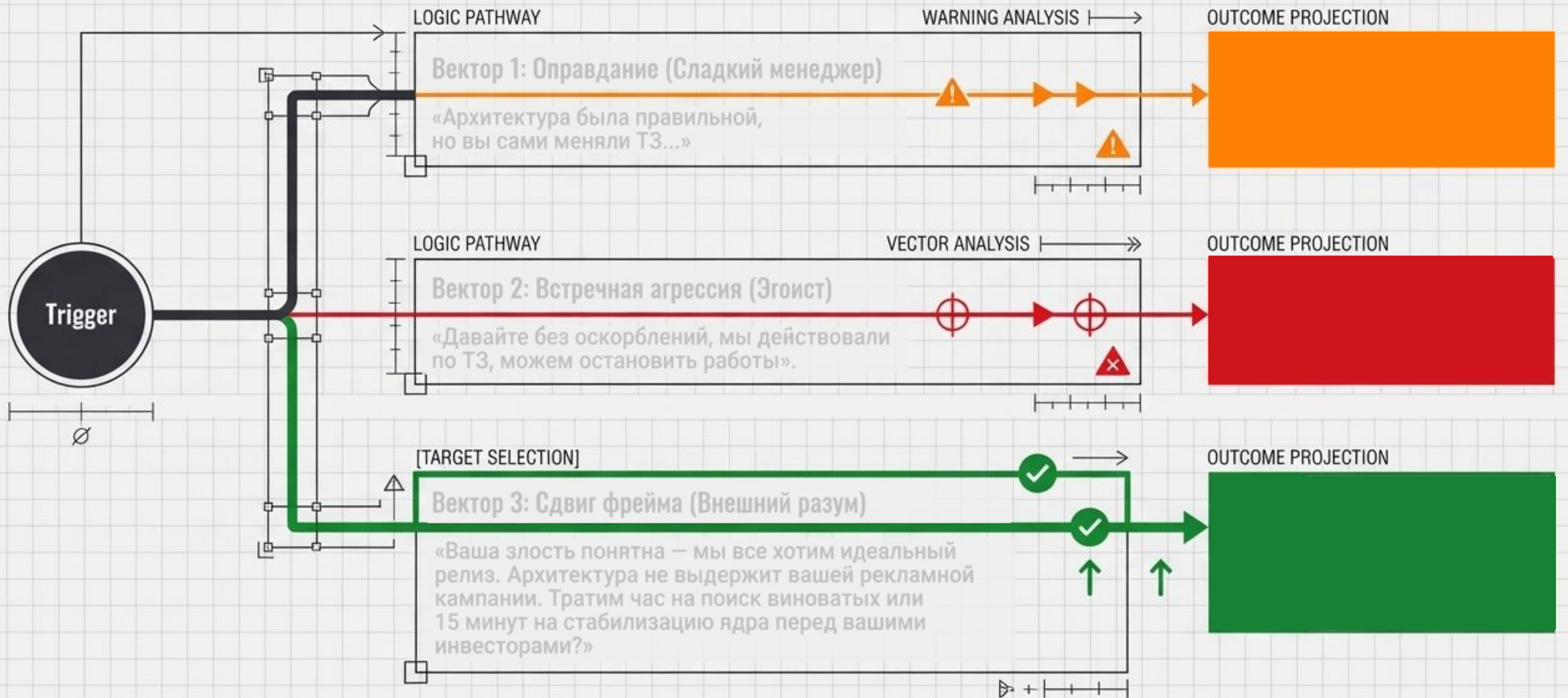
**[WARNING: INCOMING TRANSMISSION]**



“ Я посмотрел отчет. Вы мне серьезно рассказываете про техдолг? Я нанимал сеньоров, а по факту джуны на коленке собрали неработающий костыль. Вы вообще системы проектировать умеете или только сметы выставлять? ”

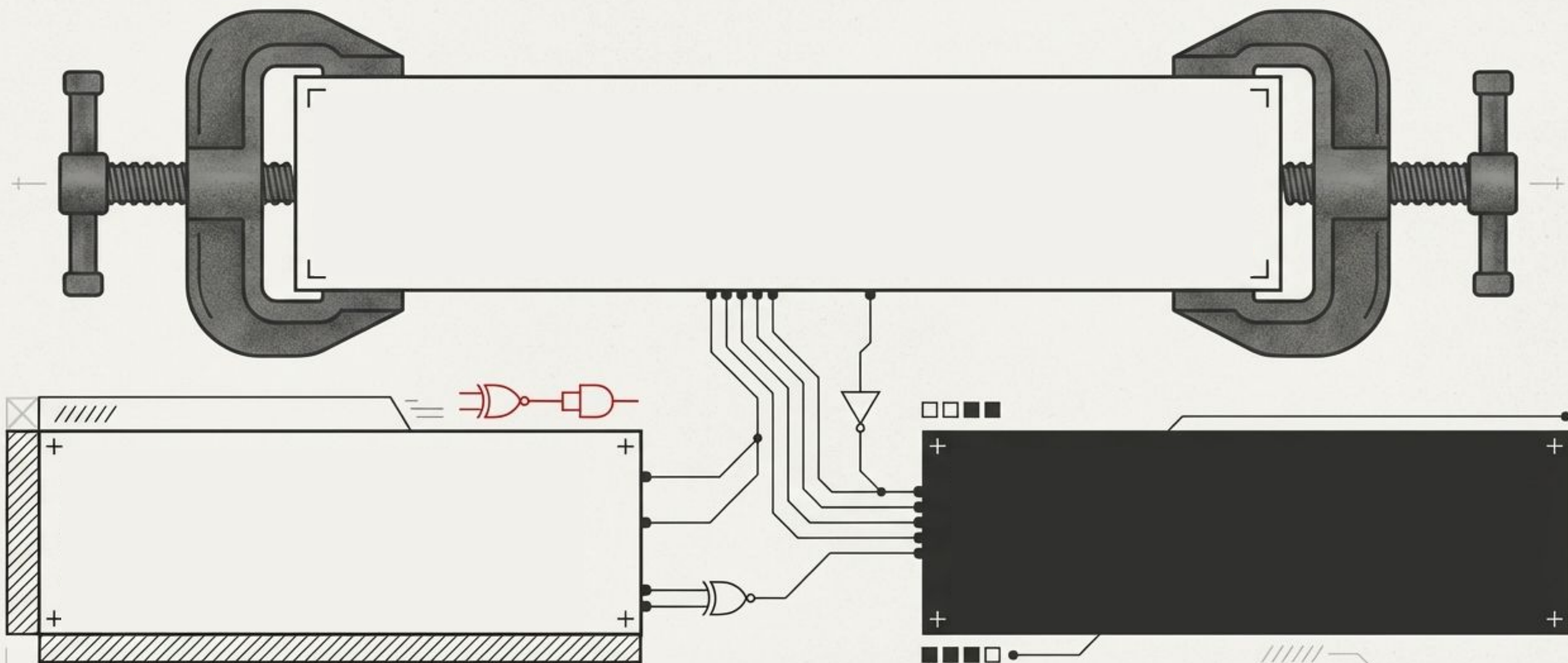


# Маршрутизация Раунда 1: Анализ векторов



[T-MINUS 00:03:00]

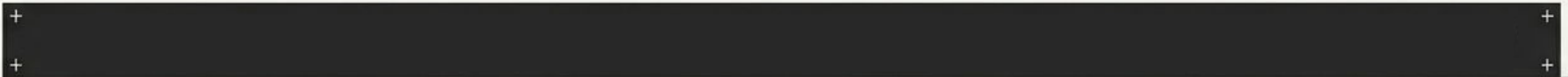
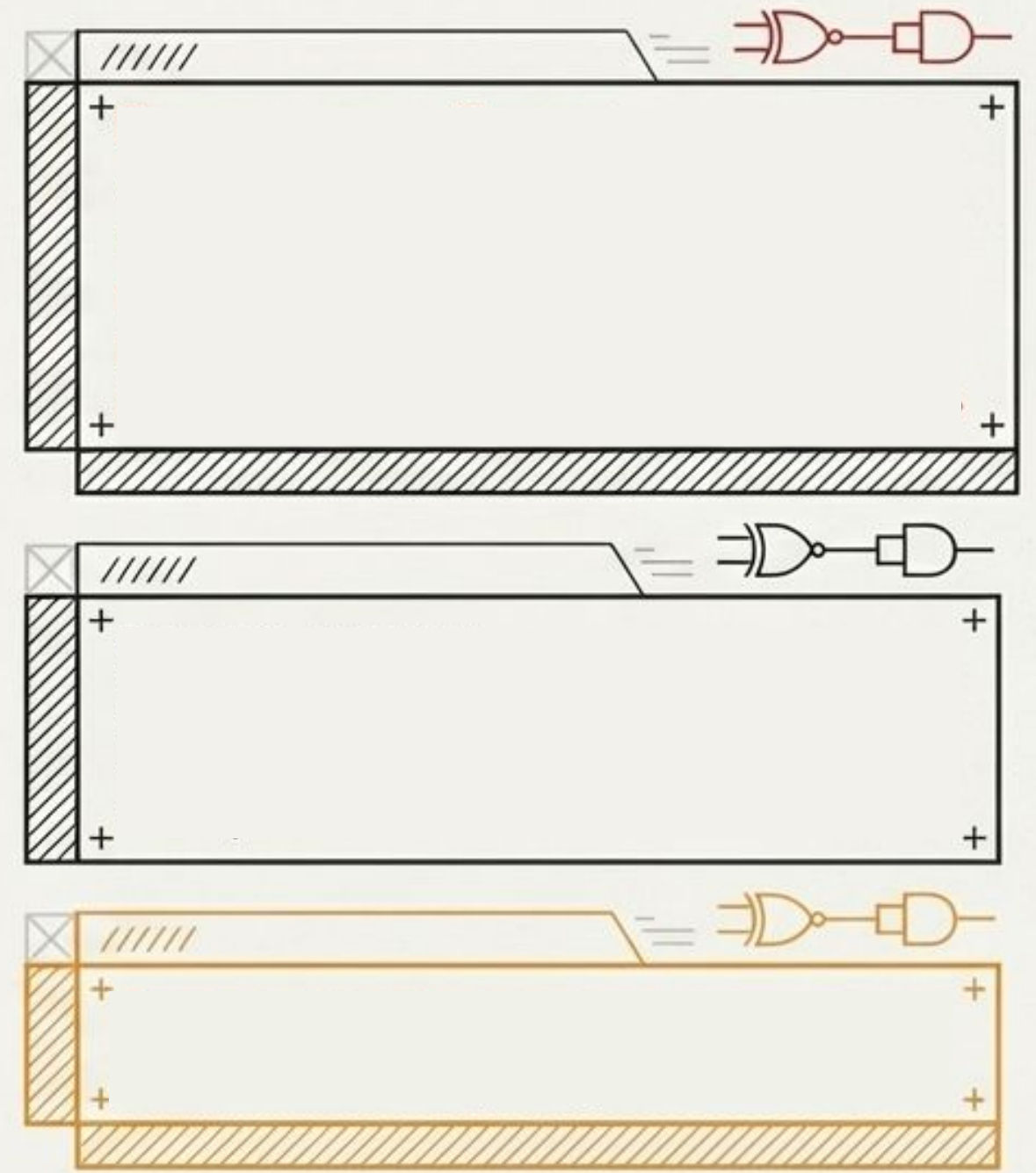
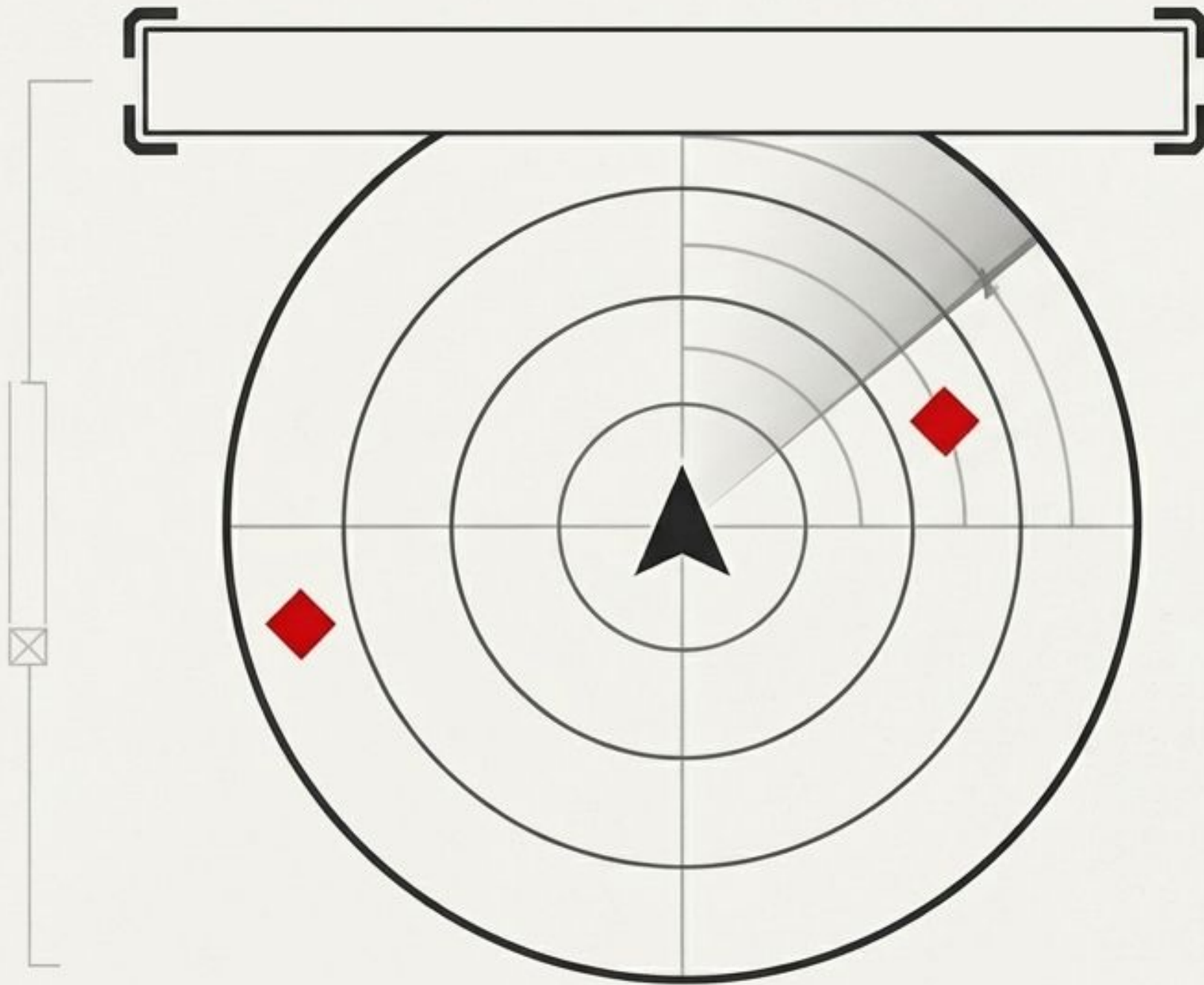
# РАУНД 2: ФИНАНСОВЫЙ УЛЬТИМАТУМ



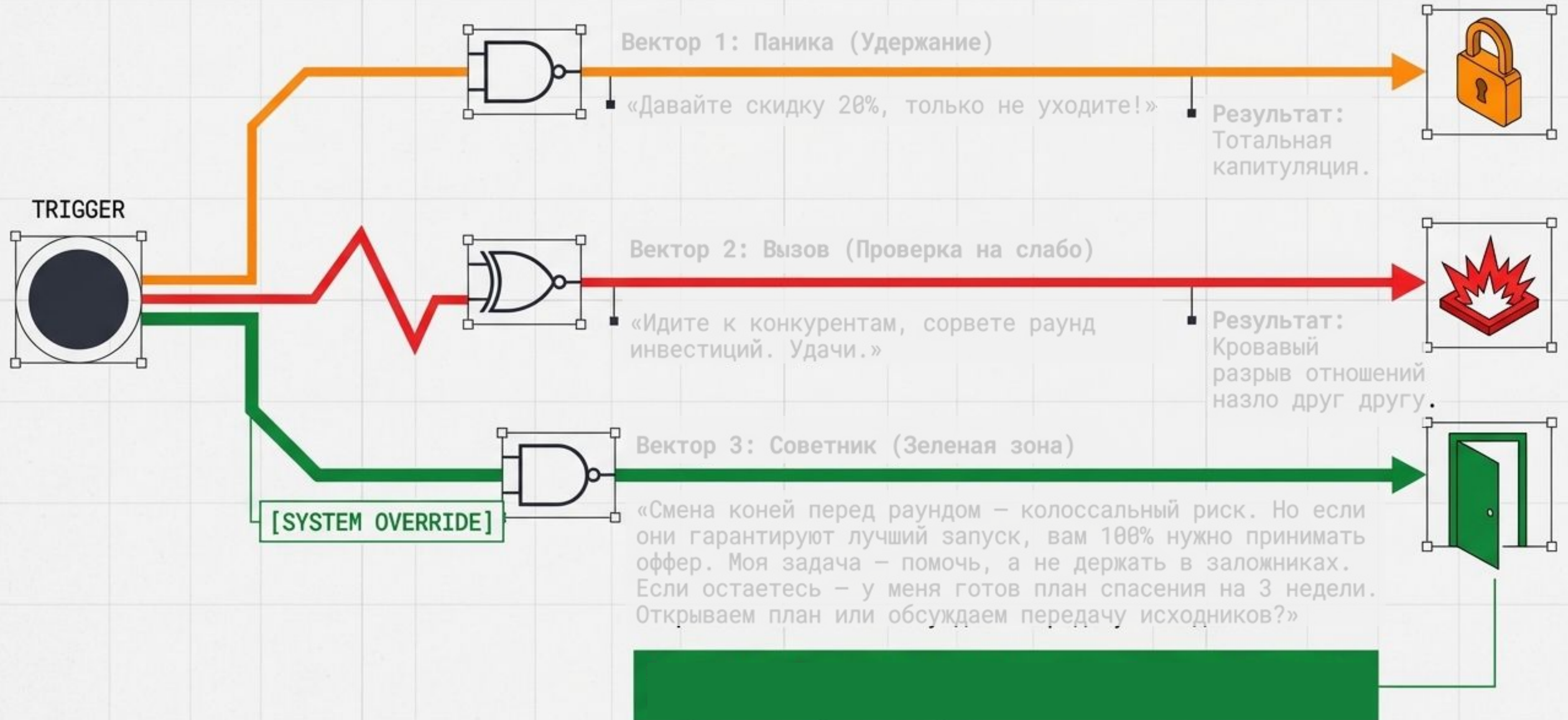
# АРХИТЕКТУРА ОПЦИЙ: ЛОМАЯ ЖЕСТКУЮ КОРОБКУ



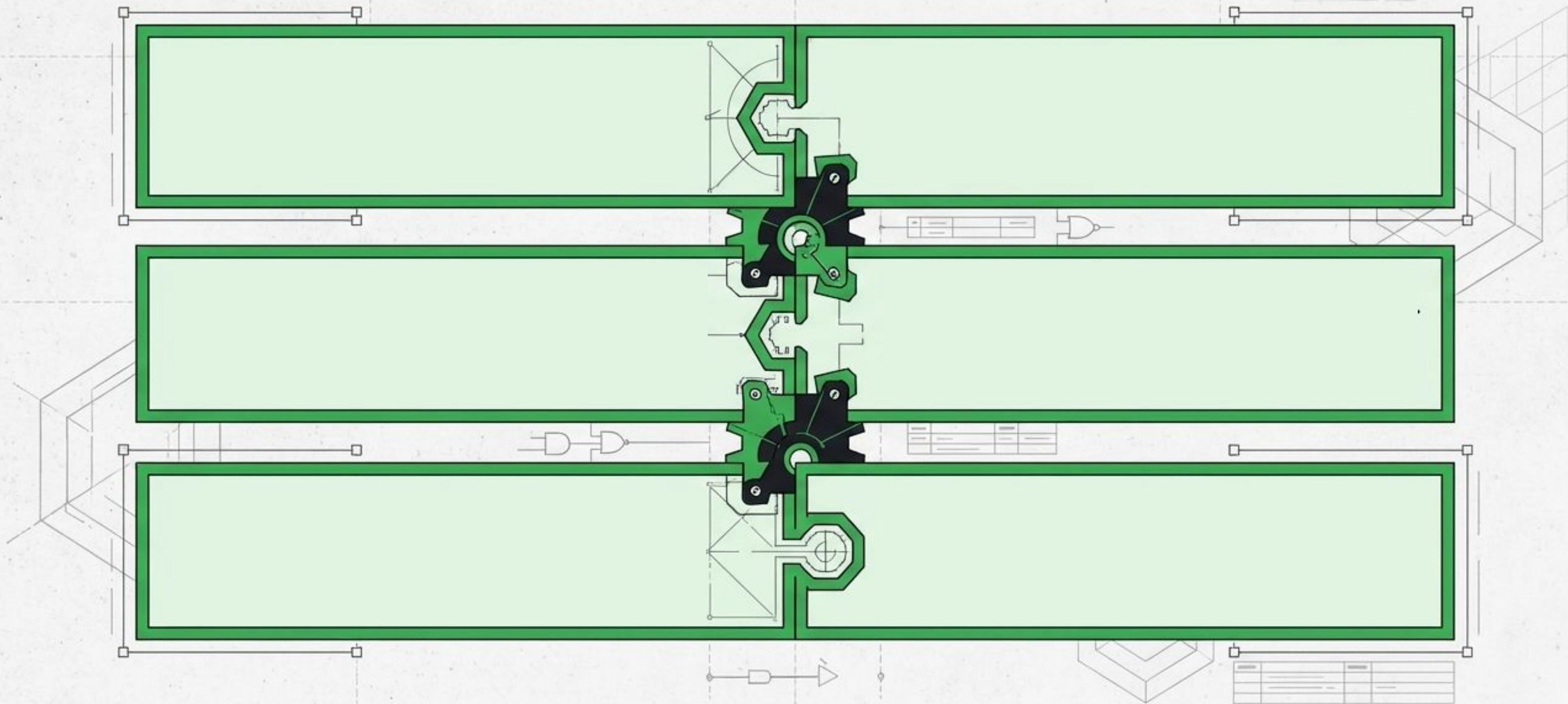
# РАУНД 3: БЛЕФ И МАНИПУЛЯЦИЯ АЛЬТЕРНАТИВОЙ



# МАРШРУТИЗАЦИЯ РАУНДА 3: ЛЕГАЛИЗАЦИЯ РАЗРЫВА



# АЛГОРИТМ МЕТА-КОНТРОЛЯ: СКВОЗНОЙ ПРОЦЕСС



# Ваш новый стандарт



**Внешний разум:** Вы больше не мишень для чужого стресса. Вы – система координат, которая управляет процессом, а не реагирует на слова.



**Советник:** Вы не оправдываетесь за факапы и техдолг. Вы переводите проблему на язык цифр и продаете бизнес-решение.



**Анатомия саботажа вскрыта:** За каждым криком стоит нехватка опций. Ваша задача – спроектировать для клиентата новый выбор.



**ВИН-ВИН или не связываться:** Ваша позиция силы начинается с готовности сказать «нет» и не цепляться за контракт любой ценой.

[END OF TRANSMISSION]