

BOARDOLA

NEMOKAMAS GIDAS

Kaip tapti **geresniu** derybininku

4 klaidos, kurias tikriausiai darai kiekvienose derybose — ir konkretūs žingsniai, kaip jas ištaisyti.

Atpažinai save video? Puiku — tai jau daugiau, nei mato dauguma.

Šis gidas — tavo kitas žingsnis.

Blogas derybininkas pralaimi net tada, kai jam atrodo, kad laimėjo. Jis tiesiog nepastebi, kad ką tik iš savo kišenės atidavė daugiau pinigų, nei reikėjo — arba gavo mažiau, nei galėjo.

Gera žinia paprasta: **derybos yra įgūdis, o ne charakterio bruožas.** Kiekvieną iš šių keturių klaidų galima ištaisyti — dažnai net ne per mėnesius, o per kelis sąmoningus pokalbius.

Prie kiekvienos klaidos rasi **ką ji tau kainuoja, ką konkrečiai daryti vietoj to ir tikslią frazę**, kurią gali panaudoti jau kitame pokalbyje.

01 Užpildai kiekvieną tylą

Pasakei kainą — ir po dviejų sekundžių tylos jau pradedi kalbėti. Imi teisintis. Pasiūlai nuolaidą, kurios niekas neprašė. Kas pirmas sulaužo tylą, tas pirmas ir nusileidžia.

DARYK TAIP

- Pasakęs kainą — **nieko daugiau nebesakyk. Tylėk ir mintyse suskaičiuok iki septynių.** Nesiteisink, nieko nepridėk.
- Jei tylėti nejauku — vietoj aiškinimų ramiai paklausk: „**Kaip jums toks variantas?**“ Klausimas grąžina kamuolį kitai pusei.
- Neatsakinėk į prieštaravimus, kurių **dar niekas neišsakė.** Neskubėk siūlyti nuolaidos, kol jos niekas nepaprašė.

02 Nuolaida iššoka iš burnos

Klientas dar tik suraukia antakius, o tu jau sakai: „na, dėl kainos tikrai susitarsim“. Nuolaidą pasiūlai anksčiau, nei supranti, ar kaina apskritai yra tikroji problema.

DARYK TAIP

- Išgirdęs „per brangu“, **neskubėk nuleisti — geriau paklausk:** „Per brangu, palyginti su kuo?“ arba „Kas jums svarbiau — kaina ar rezultatas?“
- Stenkis nenuleisti kainos veltui. **Nuolaida — tai mainai:** „Galiu duoti –10 %, jei paimate visą kiekį / sumokate iš karto / pasirašome metams.“
- Kalbėk apie tai, **ką žmogus gauna** (rezultatą), o ne apie skaičių.

PANAUDOK ŠITĄ FRAZĘ

„Prieš kalbant apie kainą — kas jums šiame sprendime pats svarbiausias dalykas?“

03 Neturi plano B

Eini į derybas galvodamas: „man BŪTINA šitas sandoris“. Kita pusė tai užuodžia per kilometrą. Kas gali atsitraukti — diktuoja sąlygas. Kas negali — jas priima.

DARYK TAIP

- Prieš pokalbį **vienu sakiniu užsirašyk savo planą B**: „Jei nepavyks, aš vietoj to ____.“ (pvz.: „paskambinu kitiems dviem klientams“).
- **Iš anksto nusistatyk ribą**, žemiau kurios neini — ir užsirašyk ją. Nepriimk sprendimo emocijų įkarštyje.
- Prieš svarbias derybas **sukurk alternatyvą realiai**: susiderink 2 kitas galimybes, kad ši nustotų būti vienintelė.

PAKLAUSK SAVĘS PRIEŠ POKALBĮ

„Koks mano blogiausias priimtinas variantas? Žemiau jo — sakau ne ir išeinu.“

04 Ruošiesi ką sakyti, o ne ko klausti

Prieš pokalbį repetuoji argumentus, kodėl esi teisingas, bet neturi nė vieno klausimo kitai pusei. Įrodinėdamas nepaveiksi žmogaus, kurio interesų nežinai.

DARYK TAIP

- **Pasiruošk 3 atvirus klausimus** (Kaip / Kas / Kodėl): „Kodėl jums tai svarbu dabar?“, „Kas nutiks, jei nieko nekeisite?“, „Kas svarbiau — greitis ar kaina?“
- **Klausyk maždaug dvigubai daugiau, nei kalbi.**
- Kai atsako — neskubėk su savo pasiūlymu. Paklausk **„Papasakokite plačiau“** ir sužinosi tikrąją priežastį.

Dabar tu žinai keturis pataisymus. Bet žinoti — ne tas pats, kas padaryti.

Perskaityti gidą užtrunka penkias minutes. O realiose derybose, kai pulsas dundena ausyse ir ant stalo guli tikri pinigai, visos šitos frazės dingsta pirmos — ir grįžta senas įprotis: užpildyti tylą kalbomis, per greitai nuleisti kainą, pasakyti „taip“ ten, kur norėjosi „ne“.

Priežastis paprasta: **knyga ir gidas duoda žinias su nulių pakartojimų**. O įgūdis gimsta tik iš pakartojimų. Niekas neišmoko važiuoti dviračiu skaitydamas.

Būtent todėl sukūrėme „**Pardavimų Meistrus**“ — stalo žaidimą, kuriame per vieną vakarą pateiksi dešimtis realių pasiūlymų gyviems žmonėms, kurie **iš tikrųjų nori to, ką tu turi**. Jų „ne“ tikras. Jų „taip“ užsidirbtas. O klaida nekainuoja nieko.

TAVO TRENIRUOČIŲ ARENA

Pardavimų Meistrai — derybų treniruotė, o ne dar viena teorija

Vieta, kur gali klysti, „sudegti“ ir bandyti iš naujo be realių pasekmių — kad tikrame susitikime būtum nepalaužiamas.

Išbandyti žaidimą →

arba užsik: **boardola.com**

- ✓ 2-8 žaidėjai · viena partija 60-120 min.
- ✓ 14 dienų grąžinimo garantija — rizika mūsų, ne tavo
- ✓ Nemokamas siuntimas visoje Lietuvoje