

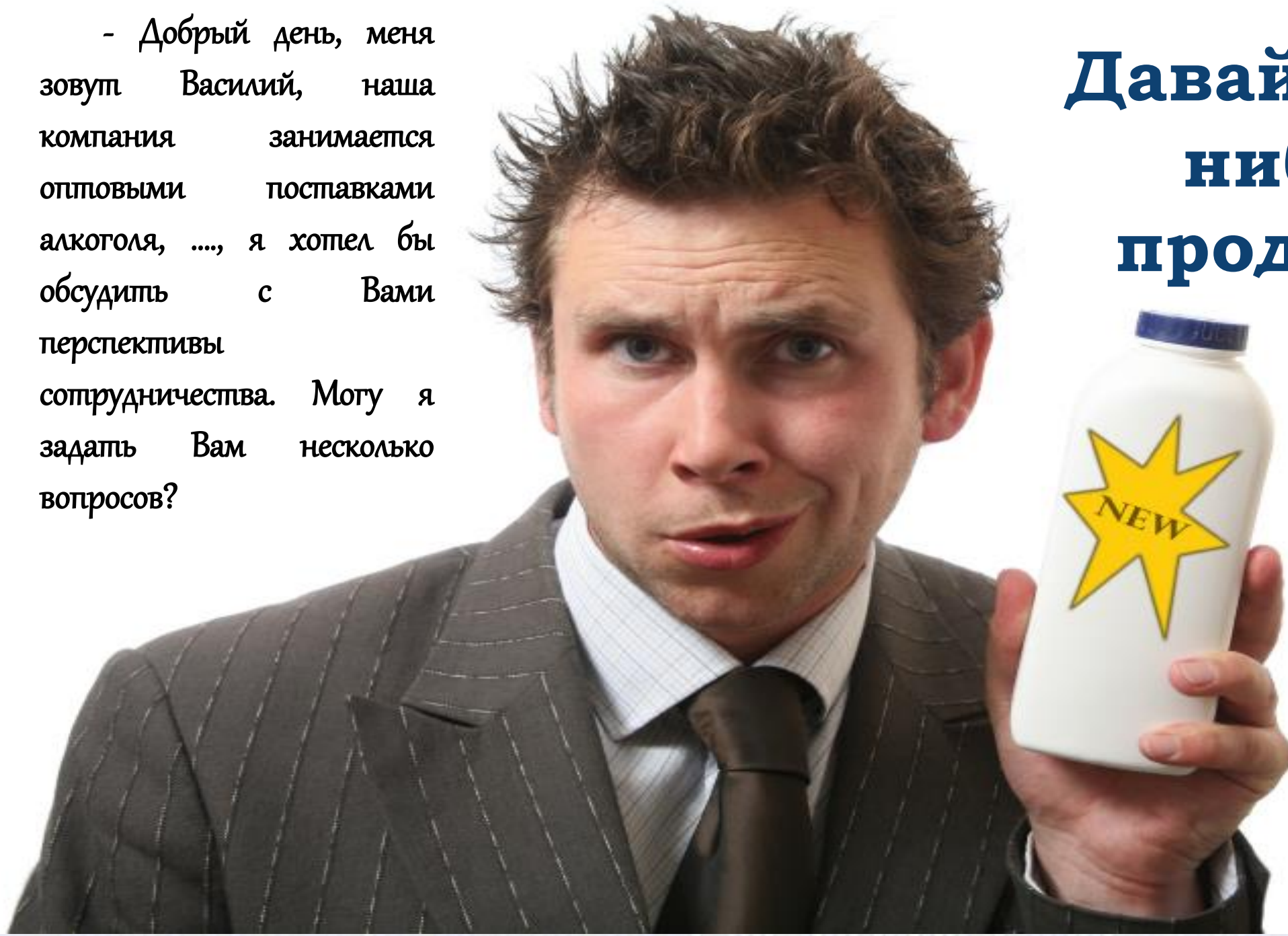
# КАК СТРАТЕГИЯ **WIN-WIN** В КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРАХ ПОЗВОЛЯЕТ **ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ,** ЧЕМ ЖЕСТКОСТЬ

**Доклад Сергея Илюхи**

**г. Москва  
14 сентября 2019 года**

- Добрый день, меня зовут Василий, наша компания занимается оптовыми поставками алкоголя, ..., я хотел бы обсудить с Вами перспективы сотрудничества. Могу я задать Вам несколько вопросов?

**Давайте что-нибудь продадим!**



# WIN-WIN ЭТО:

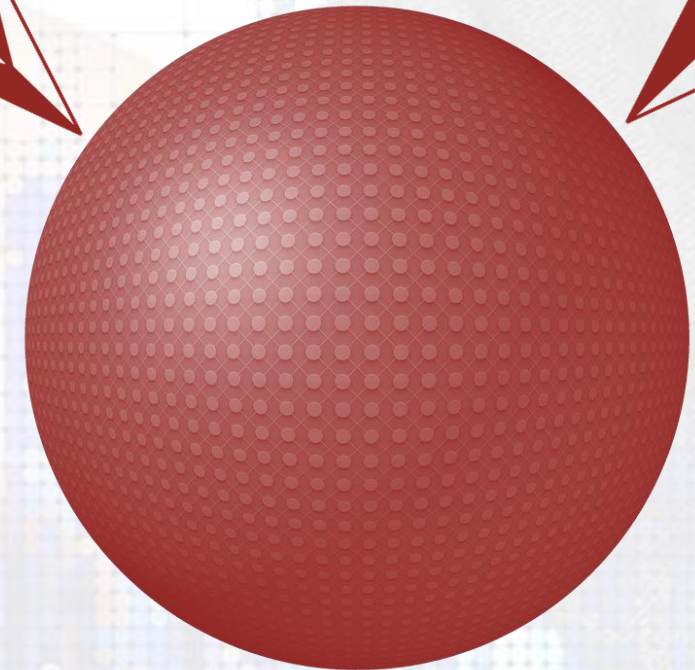
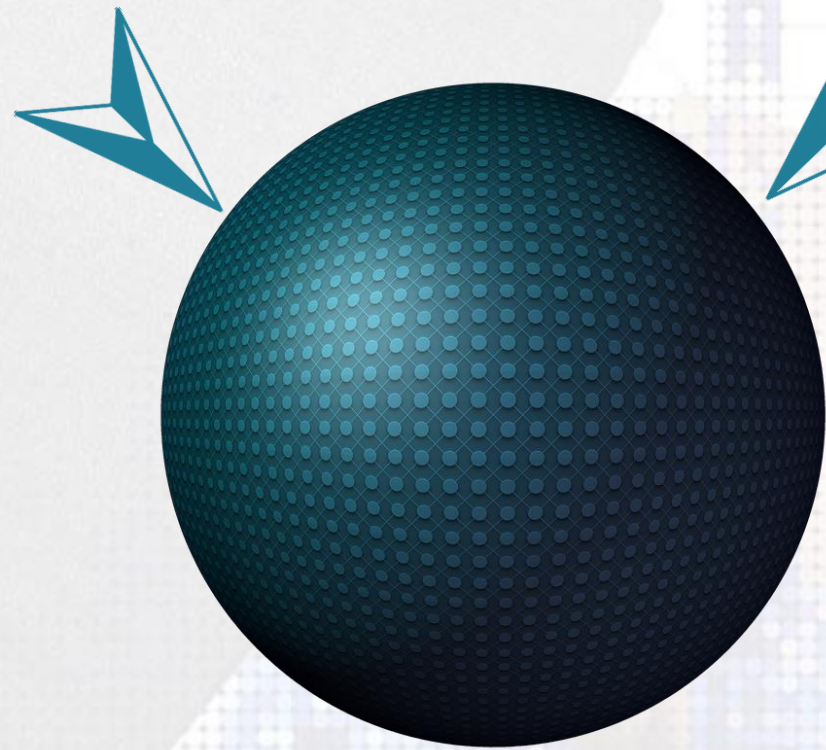


**ВЫГОДА**

**ЛОЯЛЬНОСТЬ**

**НЕДОВЕРИЕ**

**ЗАНЯТОСТЬ**



**VS**

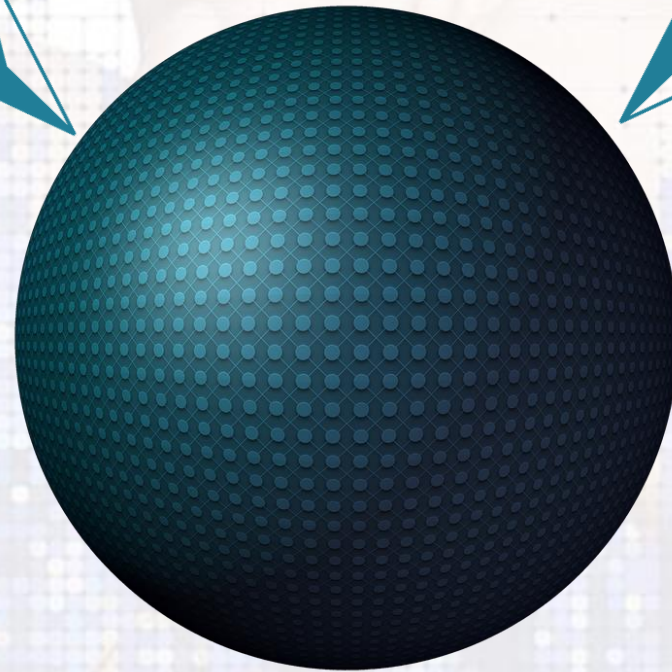


**ПОЗИЦИЯ**

**ДРУГИЕ ПРИОРИТЕТЫ**

**ВЫГОДА**

**ЛОЯЛЬНОСТЬ**



**ПОЗИЦИЯ**

**ВЫГОДА**

**ЛОЯЛЬНОСТЬ**



**ПОЗИЦИЯ**



**ВЫГОДА**

**ЛОЯЛЬНОСТЬ**

1



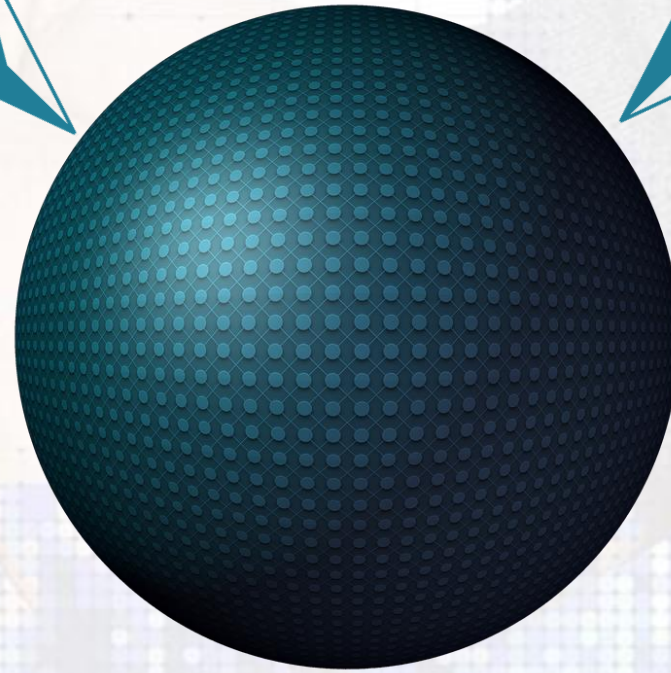
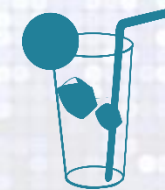
2



3



4



**ПОЗИЦИЯ**









# Спасибо за внимание!

Тел. 8 962 277 88 77 - Генеральный директор Лиги Коммерсантов Сергей Илюха  
Тел. 8 905 110 00 20 – Руководитель Школы Лиги Коммерсантов Юлия Кузнеценкова



Статьи, обучающее видео, программы и  
расписание тренингов на сайте

[WWW. Лига-Коммерсантов.рф](http://WWW.Лига-Коммерсантов.рф)