

Список книг и фильмов

Рекомендую читать книги не ранее, чем через 3-6 месяцев после тренинга!

Сначала внедрите в практику знания, которые вы получили на тренинге. Иначе смешается много информации, и ее невозможно будет внедрять. Слона лучше есть по частям.

Фильмы можно смотреть сразу, подмечая техники переговоров.

Переговоры без конфликтов

Роджер Фишер, Уильям Юри. «Гарвардский метод переговоров. Как всегда добиваться своего».

Уильям Юри. «Преодолевая НЕТ, или Переговоры с трудными людьми».

Value proposition

Максим Ильяхов. «Пиши, сокращай».

Экспертный подход к продажам и переговорам

Джим Кэмп. «Сначала скажите «нет»».

Фильмы о переговорах

Сериал «Форс-мажоры». Лучше смотреть на английском (“Suits”). В переводе часть техник не так четко видна.

Фильм «Шпионский мост».