

Обратная связь



ВАДИМ ШЛАХТЕР,
основатель и владелец Международного
Тренингового Центра

Соглашусь с Сергеем Котыревым, что несовпадение психотипов делает переговоры более сложными, но, на мой взгляд, существенное влияние они оказывают лишь при длительном взаимодействии. Куда больше на ходе переговоров сказываются личный опыт, предварительная подготовка и сбор данных о персоне. Не факт, что в процессе проведения переговоров менеджеры успеют определить психотип, верткость и скрытые потребности потенциального клиента, но можно заранее собрать доступную информацию и узнать основные позиции собеседника и, что очень важно, определить свою позицию. Не стоит поддаваться страху или авторитарности собеседников, ведь кем бы ни был ваш оппонент, он лишь человек, такой же, как и вы.

*Об интервью с Михаилом Гринфельдом
и Сергеем Котыревым
(февраль – март, 2015)*



ЯРОСЛАВ СОКОВНИН,
вице-президент Делового клуба Etalon

Благодарю Михаила Пиотровского за настоящий труд, человеческое отношение к работе и мудрость, которая проявляется в каждом проекте. Я разделяю позицию Михаила в том, что необходимо подбирать те задания для сотрудников, которые им интересно и приятно делать. Не нужно заставлять и проявлять свою власть. Также я абсолютно уверен, как и Михаил, что один из главных критериев успеха организации – это связь со своим родным городом: сколько пользы ты приносишь тому месту, где находишься.

*Об интервью с Михаилом Пиотровским
(февраль – март, 2015)*

