

Содержание

Введение	7
Как пользоваться книгой?	11
Часть 1. Промты для переговоров	27
Техники переговоров	37
Какая система подходит в зависимости от ситуации • Проводим переговоры по Гарвардской системе • Проводим переговоры по системе Джима Кэмпбелла • Проводим переговоры по системе Криса Ватсона	
Сбор информации и ролевая отработка перед переговорами	71
Собираем и анализируем информацию о партнере по переговорам • Создаем аргументарную базу для переговоров • Проводим ролевую отработку переговоров с AI-оппонентом	
Другие виды переговоров	89
Помогаем конфликтующим сторонам договориться через медиацию • Проводим переговоры в условиях кризисной ситуации • Проводим переговоры о партнерстве и заключаем партнерское соглашение	
Часть 2. Промты для продаж	103
Ключевые задачи, связанные с продажами	105
Квалифицируем лид • Создаем офер по модели SNAP Selling • Создаем коммерческое	

предложение • Оцениваем разговоры менеджера по продажам по расшифровке • Прорабатываем возможные возражения клиента • Составляем стратегию кросс-селлов, апселлов и даунселлов

Фреймворки продаж 123

Продаем по классической схеме «Семь стадий продажи» • Продаем через диагностику по методу Sandler Selling System • Подводим клиента к принятию решения с помощью вопросов: методика СПИН-продаж • Продаем через обучение: метод The Challenger Sale • Продаем через избавление от боли: метод Pain-Gain-продажи

Часть 3. Промты для коммуникации с сотрудниками и управления

проектами.....141

Управленческие задачи..... 143

Ставим задачи сотрудникам • Анализируем отчет сотрудника

Командные мероприятия151

Проводим эффективную планерку с командой • Анализируем расшифровки рабочих встреч (управленческий разбор) • Готовим и модерлируем брейншторм для команды • Проводим оценку и отбор идей в процессе брейншторма • Проводим стратегическую сессию для команды • Планируем бизнес-игру для команды

HR-задачи167

Проводим собеседование с кандидатом • Адаптируем нового сотрудника (онбординг) • Составляем карту мотиваторов сотрудника • Работаем с выгоранием сотрудника • Готовим сложный разговор: увольнение сотрудника • Решаем конфликтные ситуации в команде

Управление проектами.....	189
Декомпозируем проект по фреймворку WBS •	
Составляем дорожную карту проекта (Roadmap)	
на основе WBS • Планируем Agile-спринт для	
быстрого решения задачи • Готовим разбор	
проекта: выводы и работа над ошибками	
 Часть 4. Промты для публичных выступлений	199
Анализируем потребности аудитории • Готовим	
структуру и тезисы выступления • Готовим	
конкретный текст выступления • Интегрируем	
продажи в выступление	
 Заключение	219

Введение

Уже много лет повсюду ведутся разговоры о том, что интернет и социальные сети убьют человеческое общение. Но практика показывает обратное — люди продолжают общаться как с помощью новых инструментов (мессенджеры, «Зум» и другие), так и по-прежнему встречаются вживую (если есть сомнения, попробуйте забронировать в пятницу вечером столик в модном ресторане). Все потому, что общение, коммуникация — это не просто способ обмениваться информацией, а базовая потребность человека.

Бизнес также целиком и полностью построен на различных форматах коммуникации: с клиентами, сотрудниками, партнерами, поставщиками, слушателями на выступлениях, подписчиками в социальных сетях и так до бесконечности.

При этом эффективная коммуникация — это качество, которое пока точно остается за человеком, а не за AI. И дело даже не в технических возможностях, их достаточно уже сейчас. Нейросеть может эмулировать эмоции, вести складную беседу, анализировать поведение и многое другое. Но дело в том, что человеку нужен человек. Возможно, мы с вами

доживем до времени, когда два AI-агента от разных компаний будут вести переговоры друг с другом, математически точно находя компромиссы и приемлемые для всех условия. Но пока для нас крайне важно посмотреть друг другу в глаза, найти человеческий коннект, вместе посмеяться над удачной шуткой, понять, верим мы своему визави или нет, определить, кто он — партнер или оппонент. И я верю, что так будет всегда*.

Так о чем же тогда книга? Дело в том, что коммуникация — не только личный разговор. Это еще и огромный пласт подготовки, планирования, принятия решений, брифовки, сбора информации, фиксации, постанализа, построения стратегии, создания документов и т. д. Без всего этого любая коммуникация окажется беспредметной, спонтанной и неэффективной. И вот в решении подобных задач нейросети оказываются максимально полезны. Я бы даже сказал, жизненно необходимы. Ведь освободившиеся время, фокус, энергию вы сможете применить для самой человеческой части коммуникации и ее основной сути — распространения ваших идей среди других людей.

Книга построена по логике решения ключевых коммуникационных задач:

* В конце концов, первый фильм без живых актеров «Последняя фантазия» появился еще в 2001 году, а электронные синтезаторы — в 1960-х, но люди по-прежнему увлечены жизнью «живых» актеров, и «живые» гитаристы по-прежнему гипнотизируют своими рифмами слушателей со сцены.

- 1) переговоры;
- 2) продажи;
- 3) коммуникация с сотрудниками и коллегами;
- 4) публичные выступления.

По каждому блоку мы рассмотрим последовательность конкретных действий и, самое важное, мои авторские протестированные промты для их решения. В каждом промте собраны подробная инструкция для нейросети, как именно выполнять эту задачу, характеристики идеального конечного результата, ограничения, референсы, структура результата. При создании промтов я, с одной стороны, учитываю логику работы нейросети, с другой — лучшие мировые фреймворки, связанные с той или иной задачей (например, стадии переговоров, принципы квалификации лидов, структура оптимального коммерческого предложения). Ну и обязательно — свой личный опыт.

Конечно, вы можете просто написать: «Разработай для меня стратегию переговоров с важным клиентом по поводу ...», однако такой минималистичный промт даст шаблонный, предсказуемый результат. Я многократно тестирую каждый промт, «тюнингую» его, чтобы вы смогли получить по-настоящему проработанный, оптимизированный под вашу задачу результат.

Книга, которую вы держите в руках, — часть нашей с издательством «Альпина Паблишер» серии «Дай списать промт. Лаборатория Дамира Халилова». Задача книг этой серии — помочь каждому читателю найти свой, наиболее эффективный путь использования нейросетей, дать готовые решения для самых насущных задач,

связанных с бизнесом, работой, творчеством, личной жизнью.

Каждая книга серии имеет конкретный тематический фокус применения нейросетей: в маркетинге, онлайн-продажах и работе с маркетплейсами, создании иллюстраций, видео, презентаций и анимации, для эффективной коммуникации, ведения финансового учета и др.

Приятного чтения!

Как пользоваться книгой?

Я постарался сделать книгу интуитивно понятной, тем не менее хочу дать несколько рекомендаций и напутствий по тому, как получить от нее максимум.

Для каких нейросетей подходят промты?

Практически все промты универсальны и подходят для любой современной текстовой нейросети, в частности:

- ChatGPT;
- YandexGPT («Алиса»);
- Deepseek;
- Grok;
- «ГигаЧат»;
- Gemini;
- Perplexity.

Исключение составляют промты для создания изображений, этой функции нет у Deepseek и Perplexity.

Нужно ли покупать платную версию?

Нет, все промты будут работать и в бесплатной версии. Вообще, разница между платной и бесплатной версиями в большинстве нейросетей сейчас не так кардинальна и заключается в лимитах (сколько генераций можно сделать за определенное время), доступе к «свежим» моделям (при этом, например, у ChatGPT даже в бесплатной версии есть доступ к новейшим моделям), формате «Глубокого исследования», возможностью создания AI-агентов (в этой книге мы не касаемся данной темы).

Как использовать промты?

Самый простой способ — сфотографировать промт и отправить его в нейросеть с коротким текстом: «Расшифруй в текст». После этого вы сможете добавить в промт собственную информацию и отправить на исполнение. В случае с электронной версией книги можно просто скопировать промт.

Как адаптировать промты под свои вводные?

Для этого в каждый промт я встраиваю специальные блоки — они выделены квадратными скобками. Внутри квадратных скобок описано, какую информацию сюда вставить, и приведен пример такой информации. Выглядит это следующим образом: [дайте краткую характеристику продукта, например: «мобильное приложение для редактирования видео»].

В целом достаточно указать краткую информацию, однако чем больше вводных вы дадите, тем более качественный и адаптированный под вашу специфику результат вы получите.

Важно: в итоговом промте сами квадратные скобки оставлять не нужно.

Для чего нужны двойные двоеточия?

Это мой авторский знак, и он необязателен для использования. Его ключевая задача — отделять друг от друга смысловые блоки промта, что дает два важных преимущества.

1. Удобство дальнейшей редакции. Подразумевается, что большинство промтов вы будете использовать неоднократно. При этом, возможно, в следующий раз вы захотите что-то изменить (например, составить план обучения не на неделю, а на месяц). Разобраться в промте с разбивкой по смысловым блокам будет намного проще, чем в случае со сплошным полотном текста.
2. Для самой нейросети этот знак отделяет каждый блок инструкций друг от друга (например, ролевая модель, последовательность шагов, ограничения, стилистика). Это позволяет структурировать его работу и избежать путаницы (например, когда нейросети не вполне понятно, касается ли указание «пиши подробно» всего промта либо только одного элемента).

Повторюсь: его использование необязательно.

Не дадут ли одинаковые промты одинаковый результат?

Ни в коем случае — это противоречило бы самой сути работы нейросети. Каждый раз нейросеть проходит абсолютно новый путь, который хоть и основан на промте и ваших вводных, но предполагает тысячи точек, где нейросеть «делает выбор». И вероятность, что в двух разных генерациях этот путь окажется идентичным, близка к нулю. Более того, вы сами можете использовать один и тот же промт неоднократно, и каждый раз результат будет разным.

Почему все промты начинаются с «Ты — ...» и далее каждый раз следует новая роль?

Это крайне важный элемент промт-инжиниринга — ролевой промт. С его помощью мы задаем нейросети контекст для выполнения задачи. Так, например, если мы попросим нейросеть написать текст об органических продуктах, то с разными ролевыми промтами мы получим кардинально разные результаты.

Промт «Ты — копирайтер» даст структурный, но несколько отстраненный результат. «Ты — владелец магазина органических продуктов, искренне любящий свое дело» позволит получить очень личный текст с большим количеством деталей. «Ты — специалист по нутрициологии и здоровому питанию» сдвинет акцент в сторону влияния на здоровье. Еще можно использовать «Ты — шеф-повар», «Ты — постоянный

клиент», «Ты — фуд-блогер», и каждый раз вы будете получать принципиально иной текст.

Рекомендую поэкспериментировать с ролевыми промтами самостоятельно.

Если мне нужно дать нейросети много информации, как это сделать?

Есть задачи, для решения которых вводных в квадратных скобках может быть недостаточно. Например, при подготовке коммерческого предложения, дорожной карты проекта или создании стратегии продаж имеет смысл загрузить дополнительные документы или дать массив информации другими способами. Перечислю три простых и эффективных способа сделать это.

1. Добавить к промту файлы с дополнительной информацией, например:

- презентацию компании или продукта;
- каталог продукции;
- статьи, подборки постов, FAQ, контент сайтов или лендингов;
- расшифровки выступлений, зум-колов, встреч;
- клиентские брифы;
- примеры разговоров с клиентами, оферов, отчетов.

И любые другие файлы в формате текста, PDF, изображений. Для этого в интерфейсе нейросети

нужно нажать на значок скрепки или плюса и затем выбрать нужный файл.

В этом случае в промт нужно добавить следующий элемент: «Возьми всю необходимую информацию из приложенных файлов».

2. Дать ссылку на сайт или лендинг, где приведена нужная информация. Нейросети открывают не все сайты, поэтому заранее проверьте, откроется ли ваш. Для этого в новом окне дайте задачу: «Перейди на страницу <http://...>» и сделай саммари контента. Если не можешь открыть сайт — честно об этом напиши». Если нейросеть сделает саммари, можно добавлять ссылку в промт, дописав: «Всю необходимую тебе информацию возьми со страницы <http://...>»
3. Дать задачу проинтервьюировать вас. Нейросеть сама задаст вопросы, чтобы получить всю необходимую для генерации информацию. Для этого допишите в промте: «Задай мне 10 вопросов, чтобы получить всю необходимую тебе информацию :: Задавай вопросы в режиме интервью: задаешь вопрос, ожидаешь ответа, только после этого переходишь к следующему».

А если выйдет новая модель, промты перестанут работать?

Нет. Промты построены на «вневременных» принципах. Фактически это способ передать нейросети информацию о том, какой результат, в каком формате и в какой

стилистике мы хотим получить. Более того, с каждым новым обновлением нейросеть все более чутко реагирует на эти указания, а значит, эффективность промтов со временем будет только возрастать.

Для каждого промта нужно создавать новый тред (ветку)? Или задавать их в одном?

Любой промт из книги самодостаточен (необходимый минимум информации вы даете нейросети в квадратных скобках) и может быть использован отдельно от других. Однако настоящая нейросетевая магия начинается, когда вы объединяете разные промты в связки.

Технически это очень простой процесс. Вы задаете каждый следующий промт в том же треде, в котором получили результат от предыдущего.

Пример самой простой связки — провести декомпозицию проекта, а затем в этом же треде (ветке обсуждений) дать задачу создать дорожную карту проекта.

Суть связок в том, что нейросеть будет использовать всю информацию, полученную ранее, при новой генерации. То есть, формируя дорожную карту, нейросеть учитывает все данные, полученные в результате декомпозиции. В результате дорожная карта будет намного более точной и адаптированной конкретно под ваши задачи.

Несколько рекомендаций:

1. Задавая новый промт в тред с результатами, добавляйте следующий элемент: «Используй информацию из предыдущих генераций в данном

треде». Его можно добавить в описание ключевой задачи, например для промта с написанием продающего поста это будет выглядеть следующим образом: «Напиши стратегию переговоров по Крису Воссу. Используй информацию из предыдущих генераций в данном треде».

2. У тредов нет «срока давности» — вы можете добавлять новые промты даже в те треды, которые создавали несколько месяцев назад.

Как определить, какие промты объединять в связки?

Субъективно. Просто задайте себе вопрос — есть ли в предыдущей генерации данные, которые пригодятся в новой? Например, для задачи «Подготовка тезисов выступления» информация из генерации «Анализ потребностей аудитории» будет максимально важной — тезисы будут основаны не на догадках нейросети, а на проведенном анализе того, что нужно аудитории. Соответственно, такую генерацию лучше вести в том же треде.

А если мне не понравится результат?

Это вполне нормально, если вы когда-нибудь работали с копирайтерами, дизайнерами, маркетологами и любыми другими специалистами, то знаете, что первый результат их работы обычно тоже требует корректировок. Также и с нейросетями, если результат вам

не понравился, не нужно закатывать глаза и пенять на несовершенство технологий. Достаточно просто дать короткий коррекционный промт — прямое указание, что не понравилось и что нужно улучшить.

Примеры коррекционных промтов:

- Будь оригинальнее.
- Пиши проще.
- Я пробовал этот вариант, предложи кардинально другой.
- Пиши подробнее.
- Не используй клише.
- Дай результат в формате таблицы.
- Добавь примеры.
- Дай больше вариантов.
- Задавай вопросы последовательно, а не списком.

Вы удивитесь, насколько второй результат будет ближе к вашему представлению об эталоне.

Результат, который даст мне нейросеть, готов к использованию?

Нет, он требует хотя бы беглой редактуры. Прочтите текст, обратите внимание на:

1. Фактологию — все ли приведенные факты соответствуют действительности;
2. Тавтологии — нет ли фраз вроде «Например, в приведенном примере...»;

3. Мелких несостыковок, например: «Как видим по приведенному кейс».

Иногда подобные ошибки могут закрадываться в результат — это опять-таки связано с самой технологией работы нейросети. В современных моделях их становится меньше, но 1–2 «корявости» могут быть в тексте. У меня обычно уходит 2–3 минуты на быструю вычитку и исправление пары мелких ошибок.

А что с галлюцинациями? Результату нейросети можно доверять?

Галлюцинации (фактологические ошибки нейросети в приводимых фактах, цитатах, цифрах) — главная проблема нейросетей, и опять-таки она связана с технологией их работы. В каждой новой версии нейросетей галлюцинаций становится меньше, тем не менее они все же встречаются. Чаще всего нейросеть начинает галлюцинировать в ситуациях недостатка информации, например, если попросить ее найти цитаты лидеров мнений в металлургии на тему перспектив отрасли в Кабардино-Балкарской Республике.

И что с этим делать? Бросить работу с нейросетями, как с «ненадежным рассказчиком»? Вручную проверять каждый факт и каждую цифру? Нет, по счастью, галлюцинации нейросетей лечатся.

Первый вариант — добавлять в каждый промт специальный модуль:

Проверяй все факты, цифры, цитаты, утверждения на соответствие действительности. Не публикуй информацию, в которой не уверен. Если у тебя нет уверенности в каком-то тезисе — не публикуй его. Если ты столкнулся с отсутствием информации по какой-либо теме — напиши «нет данных» или приведи оценку уровня уверенности в ответе, например: «Уровень уверенности — 70%», ни при каких обстоятельствах не выдумывай информацию.

Второй вариант — проверять уже готовую генерацию. Получив результат, в этом же треде введи специальный промт, который проведет детальный фактчекинг каждого утверждения в генерации. Он выделит истинные утверждения зеленой галочкой, объяснит неоднозначность спорных тезисов и укажет, где нейросеть «соврала».

Вот сам промт:

Ты — профессиональный фактчекер :: Проанализируй текст приведенный выше в соответствии с канонами фактчекинга: проверяешь тезисы текста на предмет достоверности, опираясь на открытые данные, первоисточники, официальную статистику, научные исследования и экспертные мнения :: Сначала поясни, что именно утверждается и почему этот факт требует проверки :: Затем укажи:

1) соответствует ли утверждение фактам;

- 2) какие источники это подтверждают или опровергают;
- 3) каков научный консенсус или официальная позиция по данному вопросу.

Приводи ссылки на источники или объясняй на основе базы знаний :: Укажи итоговый вердикт: «истинно», «частично истинно», «неоднозначно», «ложно» или «манипуляция» :: Для правдивых утверждений используй эмодзи зеленую галочку, для неверных — красный крестик :: Избегай эмоций, оценочных суждений и политических интерпретаций :: Будь беспристрастен, конкретен, опирайся только на проверенные данные.

Вероятность, что после такой вычитки в генерации останутся галлюцинации, минимальна.

А не будет ли проще и быстрее сделать все самому, чем заморачиваться со всеми этими промтами, вычиткой, коррекциями?

Во-первых, уверяю вас — нет. Весь цикл работы над одной задачей займет 1–8 минут. Для сравнения: среднее время написания одного поста составляет 1 час, создания серии прогревов — 3–4 часа, написания маркетинговой стратегии — недели кропотливой работы.

Во-вторых, далеко не очевидно — сможете ли вы самостоятельно получить результат такого же уровня, как в случае с нейросетью. Я ни в коем случае не пытаюсь

обесценить ваши навыки и умения, но я не встречал людей, которые могли бы выполнять все задачи, описанные в книге, на одинаково высоком уровне. А нейросеть может — это универсальный инструмент, способный быстро и качественно решать даже самые сложные задачи.

В-третьих, каждый из промтов рассчитан на много-разовое использование. По одному и тому же промту, меняя акценты в квадратных скобках, вы сможете регулярно создавать стратегии переговоров в новом контексте, готовить сценарии новых брейнштормов, проводить анализ потребностей для новых сегментов аудитории. Поэтому разово «проторить дорожку» ради экономии сотен часов точно стоит.

А где еще брать промты?

Какого бы объема ни была эта книга, сколько бы промтов я ни попытался в нее «запихнуть», всегда будет «хотя бы еще одна актуальная задача». Поэтому привожу еще несколько своих ресурсов и книг, в которых я делюсь актуальными промтами и другой важной информацией, связанной с нейросетями.

Мои бесплатные онлайн-ресурсы:

- «Промт дня», <http://t.me/ai2amm>. Я веду этот канал уже почти три года и публикую в нем свои авторские промты на любые случаи жизни.
- «Культурный капитал», <http://t.me/culture-capitalist>. Еще один мой канал, в основе которого

следующая идея: чем выше у человека насмотренность и кругозор, тем лучшие результаты он может получать от нейросети. Мы рассматриваем философские, драматургические, искусствоведческие концепции, креативные техники, литературные стили, а также я даю промты, которые позволяют применять их для жизненных, творческих и бизнес-задач.

- **Email-рассылка «AI в фокусе»**, <https://clockwork-school.com/newsletter>. Важнейшие новости нейросетей в одном месте, обновления, проверенные сервисы, рекомендации по внедрению.

Другие мои книги по нейросетям:

- **«ChatGPT на каждый день»**. Промты для решения деловых задач: маркетинг, бизнес, HR, отдел продаж, онлайн-образование, развитие персонального бренда.
- **«Нейросети могут всё»**. Промты для жизненных задач: здоровье, спорт, обучение, продуктивность, кулинария, Beauty, путешествия, карьера.
- **«Нейросети для родителей и детей»**. Промты для семейных задач: школьное и дополнительное обучение, профориентация, здоровье (физическое и психологическое), досуг и активный отдых, безопасность детей.

А могу ли я самостоятельно менять промты?

Да! Очень важно не относиться к промтам как к заклинанию, которое можно использовать только в первоизданном виде. Помните, что промт — это фактически структурированный набор наших ожиданий: какой результат мы хотим получить. И если у вас есть собственные пожелания, можете спокойно добавлять их в промты. Например, у вас есть сложившееся сочетание экспертного, продающего и вовлекающего контента для контент-плана — вы можете добавить информацию об этом в тело промта. Либо указать, чтобы в сценарии «кругляшка» был использован профессиональный жаргон.

В общем, вы можете редактировать, усиливать или сокращать промты по своему усмотрению. Экспериментальный подход — один из самых эффективных в работе с нейросетями.

Надеюсь, вы нашли в этой главе ответы на волнующие вас вопросы и теперь готовы к эффективному использованию промтов.

Часть 1

Промты для переговоров

За 20 лет собственного бизнеса я провел не менее 1000 переговоров. Это были переговоры в совершенно разном контексте, с разными партнерами и на разных языках — от защиты проекта перед тендерным комитетом, состоящим из топ-менеджеров транснациональной компании, до доверительного разговора на афтепати конференции с бокалами в руках.

Главный вывод, который я сделал: результат переговоров напрямую зависит от качества подготовки. Да, еще есть личная харизма, умение установить контакт, сильный офер, в конце концов, однако именно детальная проработка стратегии переговоров повышает шансы получить именно тот результат, который вы планировали.

В данном разделе я постарался собрать максимально разносторонние задачи переговорщика и промты к ним, чтобы процесс подготовки был комплексным, а результат — максимально эффективным для вас. При этом вы можете самостоятельно определить, для каких переговоров какой набор подойдет: для сложных, ответственных переговоров можно использовать все промты. Для более рутинных — ограничиться брифовой и проработкой

стратегии. Я намеренно привел несколько больших примеров генераций, чтобы вы могли оценить отличия разных подходов друг от друга (рациональная Гарвардская система, бескомпромиссная система Джима Кэмпбелла, завязанная на эмоциональный интеллект система Криса Воссэ) и «примерить» каждый из них на себя, чтобы решить, какие промты в какой ситуации использовать.

Пусть вас не смущает, что описанные техники переговоров родом «оттуда» (имеют англоязычные корни) — именно они популярны во всем мире (в том числе за счет переведенных бестселлеров), именно их используют топ-менеджеры крупнейших российских и международных компаний для стратегически важных переговоров.

Кто-то скажет, что, если человек не обладает навыками переговорщика, нейросеть ему не поможет. Категорически не соглашусь. Переговоры — это не игра харизмой, а тщательно продуманный, стратегически выверенный процесс, в котором ключевую роль играют понимание целей — своих и оппонента, количество и качество переговорных рычагов, владение аргументарной базой, контроль эмоций, понимание структуры и динамики переговоров. И во всех этих аспектах нейросеть может и должна помочь.

Проводим брифровку переговорщика

Этот раздел я построил по логике, отличной от остальных разделов книги. Эффективная подготовка к переговорам требует большого количества вводных: позиции сторон, предмет переговоров, явные и скрытые цели,

цена ошибки. Поэтому вместо того, чтобы каждый раз запрашивать эти данные в квадратных скобках, я подготовил специальный промт с брифовой переговорщика. Под брифовой я подразумеваю серию вопросов, которые задаст нейросеть, чтобы получить всю необходимую ей информацию. Ваши ответы нейросеть будет использовать для построения стратегии переговоров. Соответственно, все следующие промты нужно будет вводить в этом же треде.

Говоря проще — если перед началом работы над стратегией переговоров, вы ответите на вопросы нейросети (введя данный промт), а следующие промты будете вводить в этом же треде, вы получите намного более конкретный и адаптированный под ваши реалии результат.

Подчеркну, что вопросов может быть довольно много (закладывайте примерно 15–20 минут на ответы), однако практически ни один из них (за исключением предмета переговоров) не является обязательным, пропускайте те, по которым у вас нет информации или которые кажутся вам вторичными. Однако помните: чем больше информации вы предоставите, тем более индивидуализированными будут дальнейшие ответы нейросети. Помимо прочего, подобная брифовка — еще и отличный способ структурирования имеющейся информации и самоподготовки переговорщика.

Если вы используете бесплатную версию нейросети, у вас могут быть лимиты на количество сообщений. В этом случае удалите из промта блок «Работай в формате диалога :: Задавай вопросы по одному, дожидаясь ответа

и только после этого переходи к следующему вопросу :: Не публикуй вопросы списком» и напишите вместо него «Задавай вопросы несколькими смысловыми блоками — публикуй следующий блок после ответа на все вопросы из предыдущего».

Ты — профессиональный стратег по переговорам и аналитик :: Твоя задача — провести глубокую брифовку переговорщика перед предстоящими переговорами :: Основная цель — получить максимум информации о контексте, сторонах, интересах, ограничениях и скрытых факторах переговоров, чтобы на следующем этапе можно было выстроить сильную переговорную стратегию.

Работай в формате диалога :: Задавай вопросы по одному, дожидаясь ответа и только после этого переходи к следующему вопросу :: Не публикуй вопросы списком.

В ходе брифовки последовательно и глубоко проработай следующие смысловые блоки, сохранив логику (начинаем с ключевой конкретики, идем в аспекты), формулируй вопросы самостоятельно, адаптируя их под предыдущие ответы переговорщика: контекст переговоров :: описание обеих сторон (название, характеристика, позиции на рынке) :: предмет переговоров: описание продукта или услуги, насколько уникально предложение :: Выясни формальную и реальную причину проведения переговоров,

срочность, желаемые сроки, последствия успеха и неуспеха переговоров для каждой стороны.

Стороны переговоров :: Выясни, кто участвует в переговорах с обеих сторон, их роли, уровень влияния на решения, наличие лиц, принимающих решения.

Цели и ожидания :: Выясни явные и скрытые цели сторон, желаемый результат, минимально приемлемый результат, зоны гибкости и принципиальные ограничения.

Предмет переговоров :: Детально проясни, какие параметры обсуждаются (деньги, сроки, объемы, условия, ответственность, репутация, будущие обязательства).

История взаимодействия :: Выясни предыдущий опыт взаимодействия сторон.

Альтернативы :: Собери информацию о возможных альтернативах у второй стороны.

Коммуникационный контекст :: Уточни формат переговоров (онлайн/офлайн), регламент, тайминг, культурные, отраслевые и личностные особенности коммуникации.

По завершении брифовки: структурируй полученную информацию в виде аналитического конспекта по всем вышеуказанным блокам.

Затем дай общую (при этом привязанную к конкретике и практичную) оценку текущей

позиции переговорщика, включающую: уровень силы позиции (сильная/средняя/слабая); ключевые факторы, усиливающие позицию; ключевые факторы, ослабляющие позицию; степень зависимости от исхода переговоров; общий баланс сил между сторонами :: В конце укажи, какой информации все еще не хватает, и задай дополнительные уточняющие вопросы, если без них картина остается неполной.

Пример (часть генерации):

— Теперь нужно точно понять, кто является реальным заказчиком внутри «ЛогистикПримы» и где находится центр принятия решений, — без этого стратегия будет слепой.

Скажи, пожалуйста: кто с их стороны инициировал запрос и ведет коммуникацию сейчас (должность, уровень)?

Это представитель акционеров, CEO, CFO, служба внутреннего контроля, служба безопасности, внешний советник или пока неясно?

— *CEO, CFO и руководитель службы безопасности. Они же (с ассистентами и линейными менеджерами) будут на переговорах.*

— Отлично, это сильно проясняет картину.

Теперь важно разделить формальный состав участников и реальное распределение влияния.

Как ты оцениваешь их внутренний баланс:

кто из этой тройки главный драйвер проекта, кто

осторожный контролер, а кто может быть внутренним сопротивлением аудиту?

И отдельно: есть ли у тебя ощущение, что CFO воспринимает аудит как поддержку или как угрозу?

— Думаю, ЛПР — CEO, по опыту у CFO позиция оборонительная, служба безопасности будет искать ред-флаги и сигналы относительно нашей надежности.

Принципиальная позиция ElevenPoints

Все ключевые параметры фиксируются в договоре, не «по ходу».

История взаимодействия

Ранее — исключительно in-house-решения.

Судя по текущему запросу, внутренний формат себя не оправдал.

Внешний аудит — качественно новый шаг, а не формальность.

Альтернативы второй стороны

Реальные альтернативы:

- конкуренты ElevenPoints;
- гибрид: внутренняя экспертиза + внешний консультант.

Качество альтернатив:

- ниже ожидаемого эффекта;
- отсутствие отраслевой (логистической) экспертизы у конкурентов.

Вывод: альтернативы существуют, но слабы по результату, особенно в контексте давления акционеров и реорганизации.

Коммуникационный контекст

Формат: офлайн, офис «ЛогистикПрима».

Длительность: 2 часа.

Модерация: ElevenPoints.

Структура:

- презентация компании;
- презентация предложения;
- обсуждение.

Ожидание со стороны клиента:

- «посмотреть в глаза»;
- оценить компетенции и команду;
- сверить цены с рынком (без демпингового ожидания).

Общая оценка позиции ElevenPoints

Уровень силы позиции

Среднесильная, с потенциалом усиления прямо на встрече.

Факторы, усиливающие позицию

- Инициатива исходит от клиента;
- высокий внутренний конфликт и потребность в изменениях у клиента;
- релевантный отраслевой опыт;
- готовность к внедрению, а не только к отчету;
- реальный ЛПП (СЕО) присутствует лично;