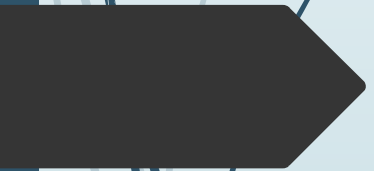


# Етапи проведення переговорів





# ВСТУП.

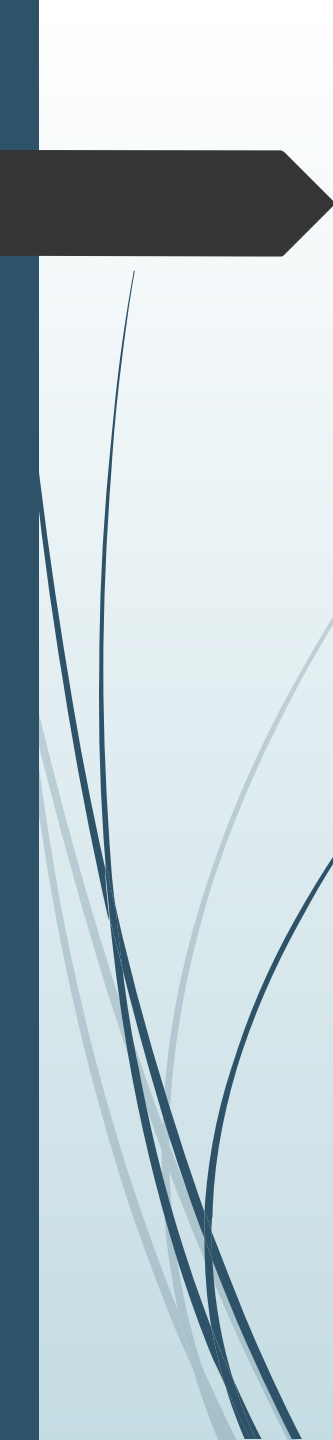
## **Переговори стають частиною нашого повсякденного життя...**

Цього вимагають такі життєві реалії, як багатопартійність в політиці і ринкові відносини в економіці. На сьогоднішній день вже більшість рішень досягається шляхом переговорів, на які покладаються певні надії, що вони приведуть до розумної згоди.

# Щоб переговори стали можливими, обов'язково мають бути наявні необхідні умови:

- зацікавлені сторони, що залежать одна від одної
- відсутність домінування однієї із сторін
- уміння чітко викладати свої думки
- наявність розумних меж, у рамках яких можна діяти
- уміння працювати в команді
- реалістичний погляд на події і т.





# Правильне проведення переговорного процесу

## передбачає проходження

- Підготовка до початку переговорів.

## декількох етапів:

- Початок переговорів і вибір стилю і методу їх проведення.
- Пошук компромісного рішення.
- Завершення переговорів та аналіз їх результатів.

Розглянемо кожен етап окремо...

# Підготовка до переговорів.

Особливості цього етапу пов'язані із:

- з'ясуванням мети переговорів
- конкретних інтересів
- намірів учасників
- добором методів їх проведення
- прогнозуванням імовірних проблем у взаємодії учасників переговорів
- способів узгодження їх інтересів

Усе це має бути підпорядковане досягненню очікуваних результатів.

Найраціональнішою є позиція, що мета переговорів полягає не в перемозі протилежної сторони, а в досягненні рівноправної, прийнятної для їх учасників угоди.



# Початок переговорів і вибір стилю і методу їх проведення.

Процес ведення переговорів пов'язаний із прямою взаємодією опонентів або взаємодією при участі третьої сторони.

Розглянемо цей процес, розбивши його на декілька під етапів:

## **А) Уточнення інтересів і позицій сторін.**

Незважаючи на плідну підготовку, на цьому періоді ведення переговорів відбувається обмін інформацією, точками зору і позиціями сторін.

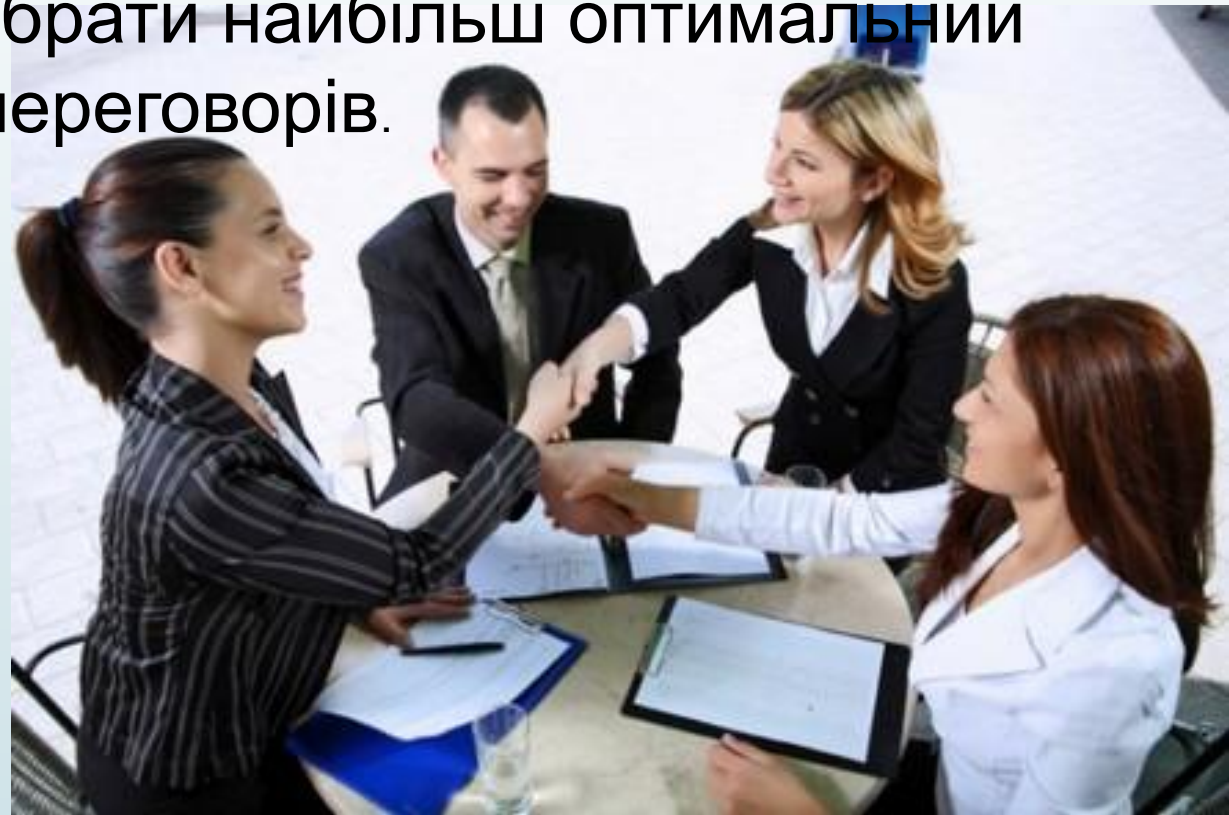
## **Б) Етап обговорення.**

На цьому етапі учасники переговорів повинні виробити основні параметри спільного вирішення проблеми. Не в останню чергу професіоналізм учасників переговорів

В залежності від того, як ви визначите свої, а також вашого опонента наміри і оціните можливості їх реалізації, ви можете вибрати найбільш оптимальний для вас стиль ведення переговорів.

**Виділяють чотири основних стиля:**

1. жорсткий стиль
2. м'який стиль
3. торговий стиль
4. стиль співробітництва



У разі успішного завершення цього етапу переговорів відбувається перехід до третього його етапу.



# Досягнення угоди.

На базі знайдених варіантів щодо ключових проблемних питань конфліктуючі сторони приступають до розробок підсумкових домовленостей. Це повинен бути остаточний вибір, що знаходиться в зоні припустимих для кожної із сторін рішень, які можуть викликати схвалення опонентів.

**Досягнення угоди можливе на основі трьох типів рішення:**

- серединного
- асиметричного
- принципово **НОВОГО** рішення.



# Завершення

Цей етап передбачає аналіз і оцінювання результатів переговорів, реалізацію досягнутих домовленостей.

У переговорній практиці прийнято вважати підписаний документ свідченням плідності переговорів. Проте наявність документа не є показником успішності переговорів, а його відсутність — провалу. Все залежить від функціонального навантаження переговорів.

Успішними вважаються переговори, за яких обидві сторони високо оцінюють їх результати. Не менш важливими показниками успішності переговорів є ступінь розв'язання проблем, дотримання сторонами

# ВИСНОВОК.

Успіх переговорів не в останню чергу залежить від принципових відносин співрозмовників до переговорів взагалі і від їх поведінки в конкретній ситуації. Протягом багаторічної практики вироблені певні правила ведення переговорів, нехтувати якими не прийнято.





Дякую  
за  
увагу !