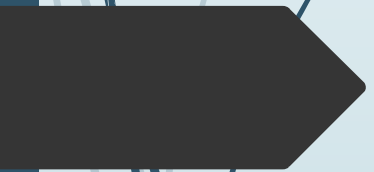


Етапи проведення переговорів





ВСТУП.

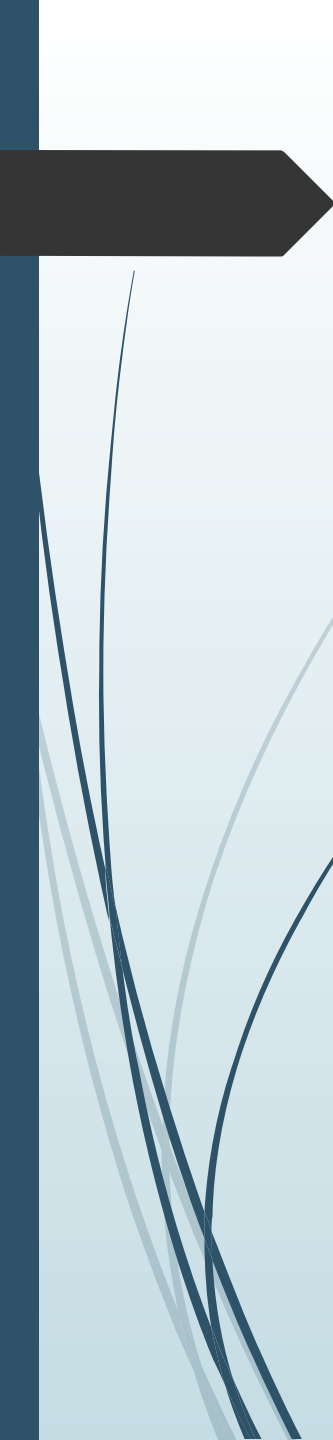
Переговори стають частиною нашого повсякденного життя...

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.

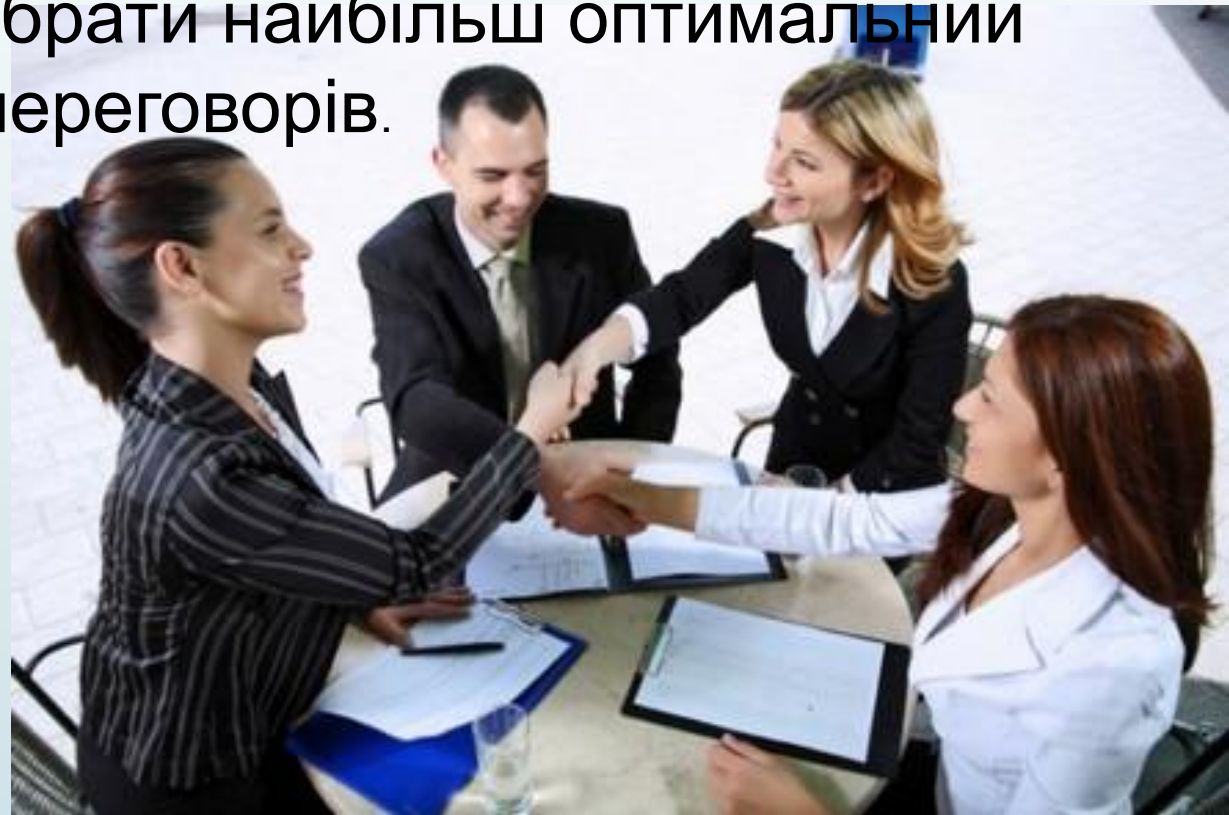
Б) Етап обговорення.

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.

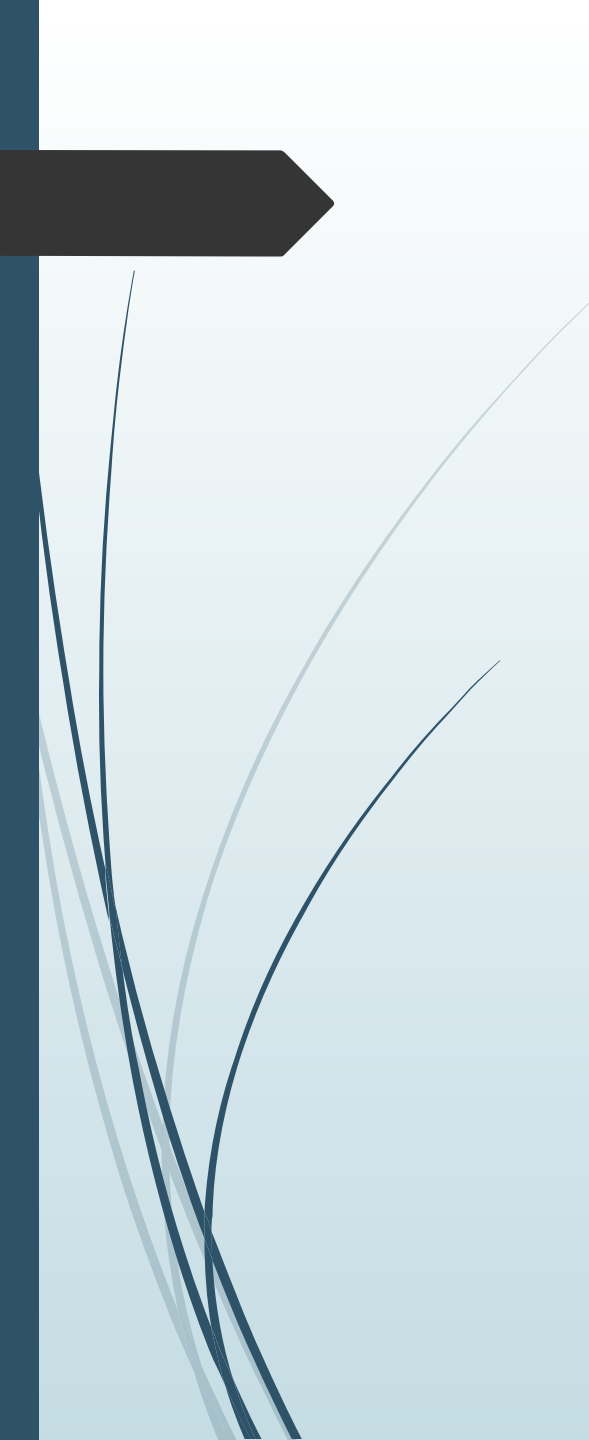
У переговорній практиці прийнято вважати підписаний документ свідченням плідності переговорів. Проте наявність документа не є показником успішності переговорів, а його відсутність — провалу. Все залежить від функціонального навантаження переговорів.

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 !