

Деловые переговоры

Бизнес – это договоренности

- Что значит «умело вести деловые переговоры»?
- Как научиться быть в переговорах одновременно твёрдым и гибким?
- Какой стиль ведения деловых переговоров оптимален?

Деловые переговоры

- Деловые переговоры являются средством взаимодействия двух сторон для достижения какой-либо совместной цели. В основном переговоры предназначены для того, чтобы с помощью взаимного обмена мнениями в форме различных предложений по решению поставленной на обсуждение проблемы получить отвечающее интересам обеих партнеров соглашение.
- Деловые переговоры – это еще и состязание личностей, их точек зрения, подходов к миропониманию.

Что нужно сделать, чтобы деловые переговоры завершились в вашу пользу?
Необходимо тщательно подготовиться и учесть такие тонкости, как...

- ...время
- ...место
- ...внешность
- ...подготовка
- ...аргументы

Отправляясь на деловые переговоры...

- Хорошо подготовьтесь
- Наметьте моменты своей неуступчивости
- Определите для себя рамки возможных компромиссов
- Смоделируйте ход беседы, продумайте всевозможные варианты вопросов и ответов
- Отрепетируйте речь

Во время переговоров

- удивите собеседника своей осведомленностью о деятельности его компании
- станьте интересным собеседником
- не упускайте из виду его законные интересы
- внимательно выслушайте собеседника

Главное завоевать расположение

- Приветствие
- Необременительная беседа
- Внимание партнера
- Убеждение
- Аргументация
- Окончательное решение

Завершение переговоров

- итоги переговоров
- ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
- перспектива будущих встреч
- план дальнейшего сотрудничества

СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ

