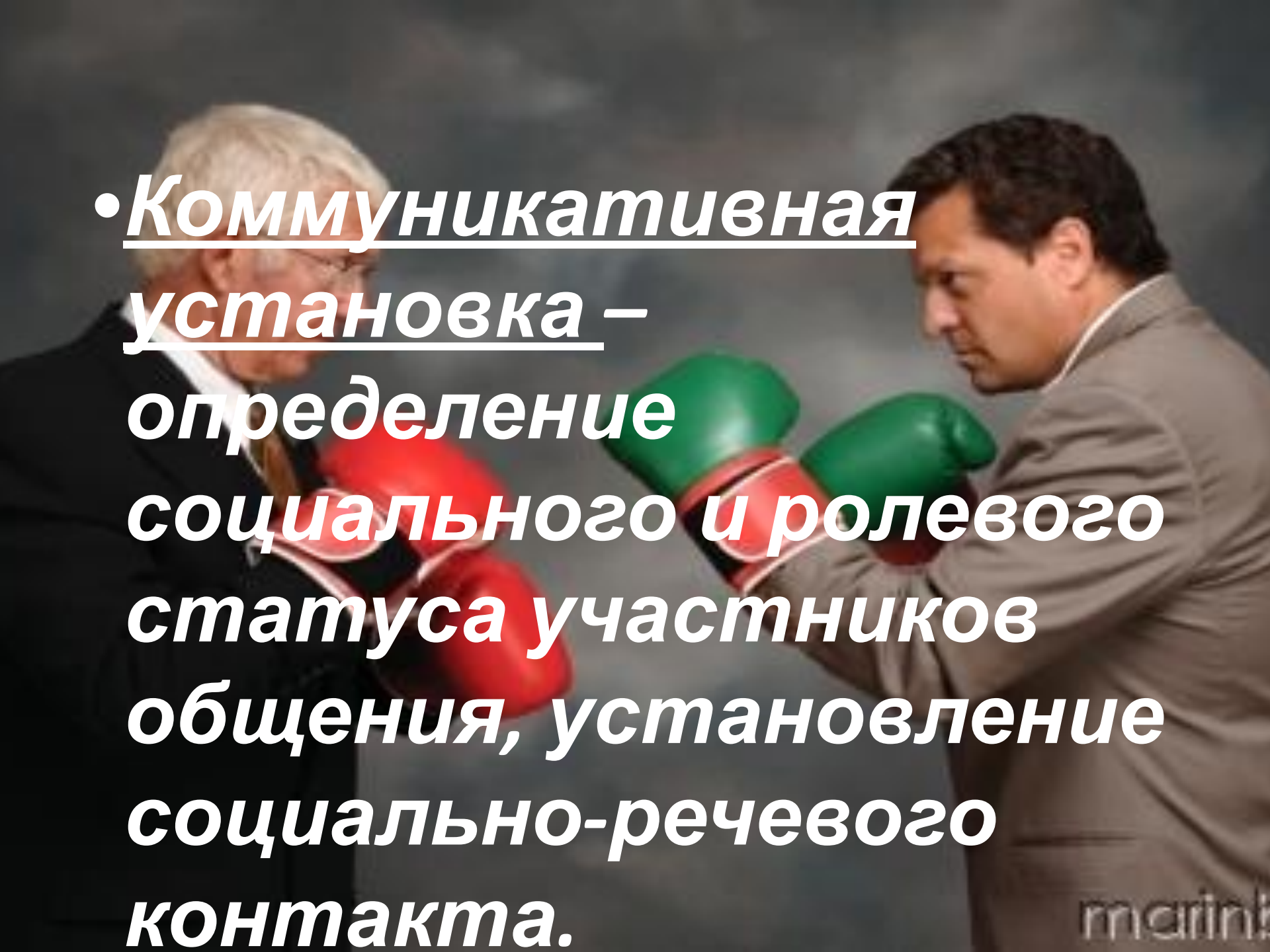
Понятие и организация деловых переговоров

- ***Деловые переговоры*** – процесс, участниками которого являются представители хотя бы двух сторон, уполномоченными осуществлять соответствующие деловые контакты и заключать договоры.

Предметы деловых переговоров:

- Элементы профессиональной деятельности
- Проблемы, представляющие взаимный интерес
- Сглаживание возникших противоречий
- Налаживание контактов и организация



- ***<u>Коммуникативная установка</u> – определение социального и ролевого статуса участников общения, установление социально-речевого контакта.***

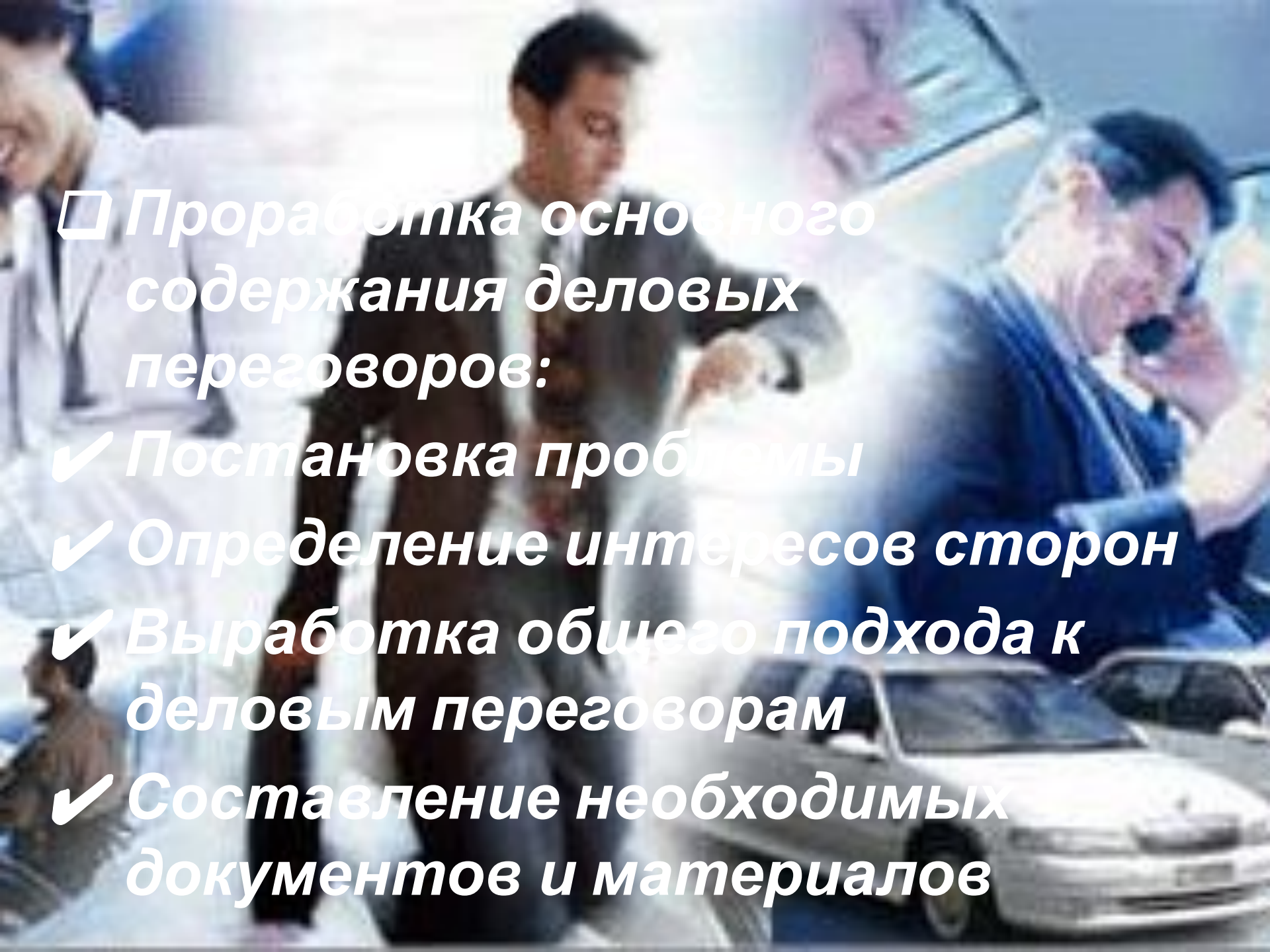
Организация деловых переговоров

Этапы организации:

- **Подготовительный**
- **Основной**
- **заключительный**

Подготовительный этап:

- Решение организационных вопросов:
- ✔ Определение времени деловых переговоров
- ✔ Выбор места проведения
- ✔ Формирование количественного и качественного состава делегаций



- Проработка основного содержания деловых переговоров:
- ✔ Постановка проблемы
- ✔ Определение интересов сторон
- ✔ Выработка общего подхода к деловым переговорам
- ✔ Составление необходимых документов и материалов

Основной этап:

- Взаимное уточнение интересов, концепций и позиций
- Обсуждение выдвинутых положений, позиций
- Согласование позиций и выработка договорённости по

Заключительный этап:

- Выбор типа принимаемого решения:
  - ✔ Компромисс
  - ✔ Нахождение в ходе переговоров нового решения
  - ✔ Ассиметричное решение
- Подписание уставных документов
- Анализ результатов
- Контроль над действиями участников деловых