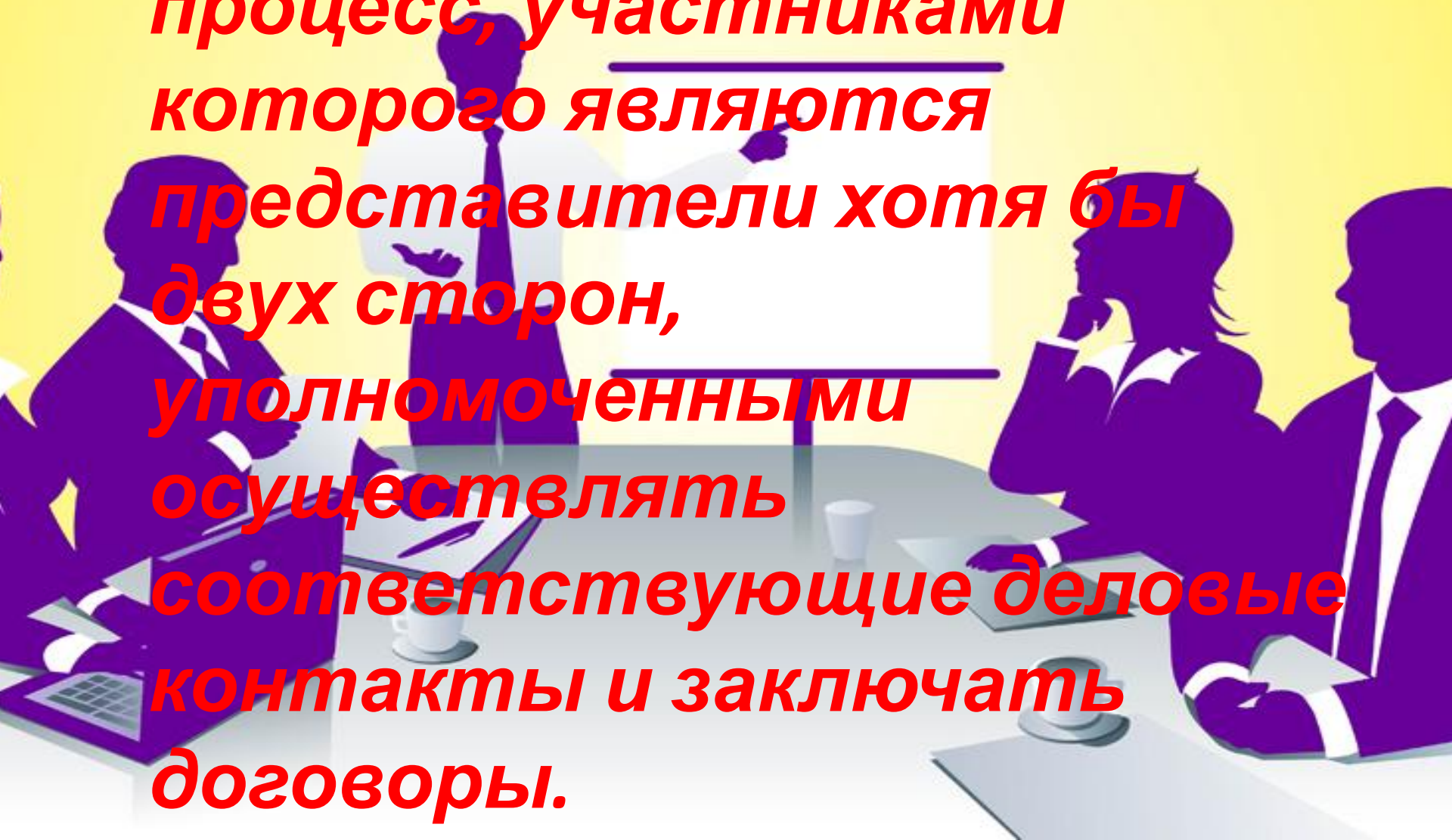
A 3D rendering of a meeting around a circular table. There are 12 stylized human figures in various colors (red, orange, yellow, green, blue, purple, pink, cyan) sitting on black office chairs around a large, light brown circular table. The table has a central grey circular area with a white circle in the middle. The background is plain white.

**Понятие и  
организация  
деловых  
переговоров**

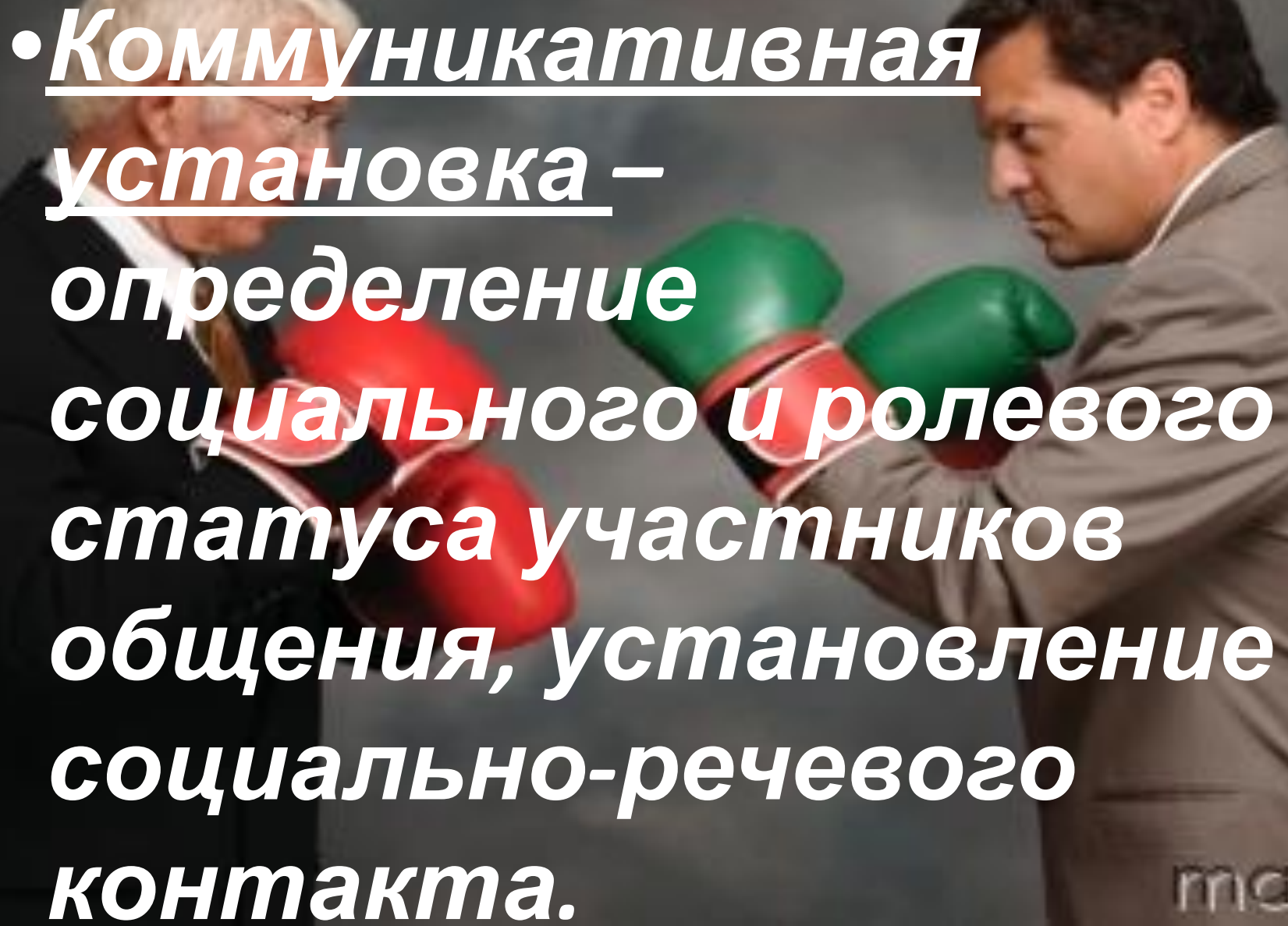
- Деловые переговоры – процесс, участниками которого являются представители хотя бы двух сторон, уполномоченными осуществлять соответствующие деловые контакты и заключать договоры.



# **Предметы деловых**

## **переговоров:**

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

- 
- A photograph of two men in business suits. The man on the left is older, with white hair and glasses, wearing a dark suit and red boxing gloves. The man on the right is younger, with dark hair, wearing a grey suit and green boxing gloves. They are both in a boxing stance, facing each other. The background is a plain, light-colored wall.
- Коммуникативная установка – определение социального и ролевого статуса участников общения, установление социально-речевого контакта.

# Организация деловых переговоров

Этапы организации:

Подготовительный

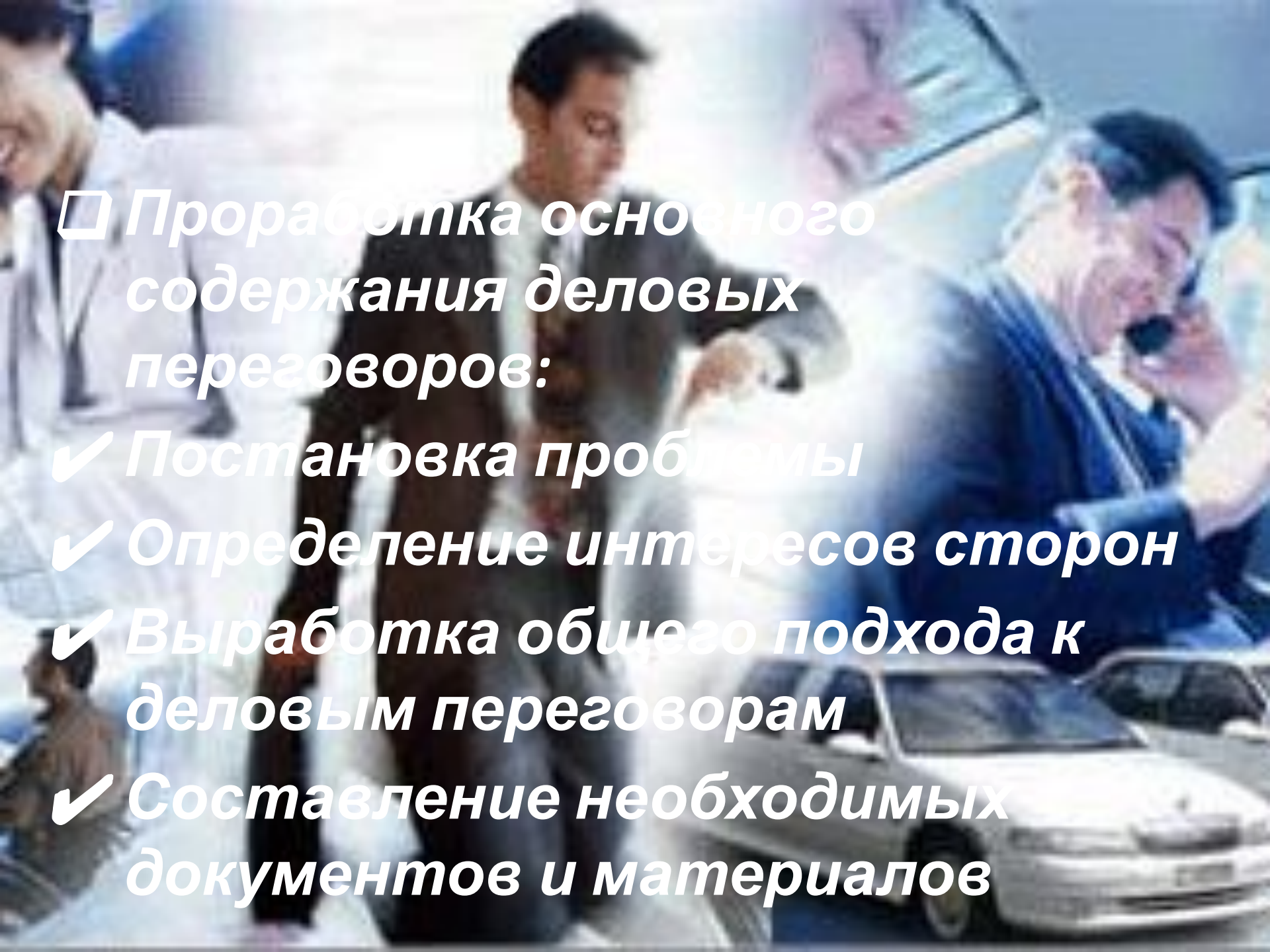
Основной

Заключительный

# Подготовительный

## этап:

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

A blurred background image showing several business professionals in an office setting. One man in the foreground is talking on a mobile phone, while others are visible in the background, some looking at documents or screens.

**□ 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