



Проведение деловых переговоров

Выборнова Анна, ЭиУ-218



Деловые переговоры

- обмен мнениями с целью достижения взаимоприемлемого соглашения.

**ПЕРЕГОВОРЫ — ЭТО СРЕДСТВО, ВЗАИМОСВЯЗЬ
МЕЖДУ ЛЮДЬМИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ
ДОСТИЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ, КОГДА ОБЕ
СТОРОНЫ ИМЕЮТ СОВПАДАЮЩИЕ ЛИБО
ПРОТИВОПОЛОЖНЫЕ ИНТЕРЕСЫ.**



Основное правило переговоров:
обе стороны должны прийти к
убеждению, что они что-то
выиграли в результате
переговоров.



Функции переговоров

- *Информационная*

- *Коммуникативная*

- *Контрольная*

- *Рекламная*

- *Отвлекающая*

Подготовка к переговорам

- Подготовка к переговорам
 - Содержательная
 - Анализ проблемы переговоров
 - Планирование содержательных аспектов (разработка стратегий, целей)
 - Организационная
 - Выбор места проведения
 - Формирование делегации

Анализ проблемы переговоров:

Следует выяснить:

- цель переговоров;
- сведения о партнерах по переговорам;
- предмет переговоров;
- ситуация и условия переговоров;
- каковы ваши интересы?
- каковы возможные интересы партнера?
- насколько ваш партнер заинтересован в переговорах с вами (есть ли у него лучшие альтернативы)?
- определите область совпадения и расхождения интересов.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ



- должно быть свободным от отвлекающих моментов (шума голосов, телефонных звонков и т.д.);
- должно быть удобным, хорошо освещенным, оборудованным подходящей мебелью;
- должно соответствовать статусу участников переговоров;

Методы ведения переговоров

- *Вариационный метод*
- *Метод интеграции*
- *Компромиссный метод*
- *Метод уравнивания*



***Спасибо за
внимание!***