



# ***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.

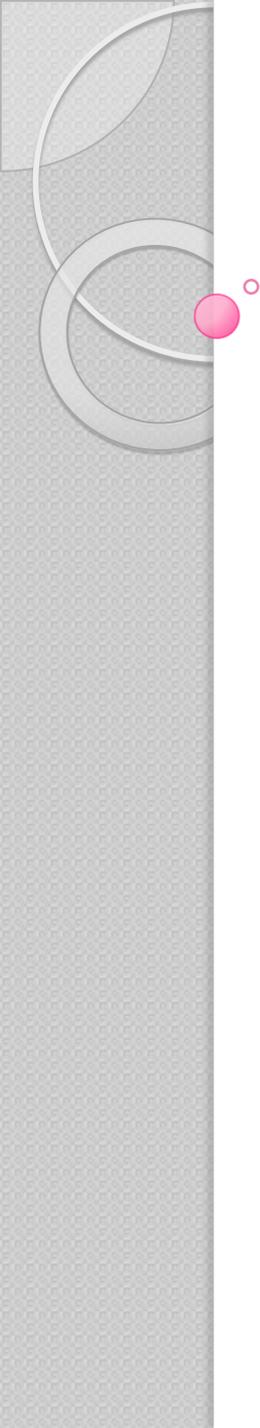
# МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ



- 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!***