



Особенности ведения деловых переговоров

Выполнил обучающийся группы Б-334
Гавриш Алена

Деловые переговоры

Деловые переговоры – форма делового общения.

Цель проведения деловых переговоров – достигнуть соглашения между теми, кто в них участвует.

Функции деловых переговоров

- Информационная;
- Коммуникативная;
- Контроль,
координирование
действий;
- Регулятивная.



Формы деловых переговоров

- Конструктивная беседа;
- Инструктивная беседа;
- Убеждающая беседа;
- Спор;
- Дискуссия.



Основные требования к деловому разговору



- 1) Правильность речи;
- 2) Краткость;
- 3) Точность и ясность речи;
- 4) Риторика;
- 5) Техника речи;
- 6) Обращение к собеседнику.

Особенности ведения деловых переговоров с клиентами

- 1) Будьте вежливы;
- 2) Узнайте потребности клиента;
- 3) Говорите правду;
- 4) Блефуйте, но в меру.



Ход деловых переговоров

- 1) Начало переговоров – обмен информацией;
- 2) Аргументация и контраргументация;
- 3) Выработка и принятие решений;
- 4) Завершение переговоров.



Спасибо за внимание!

