

# 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

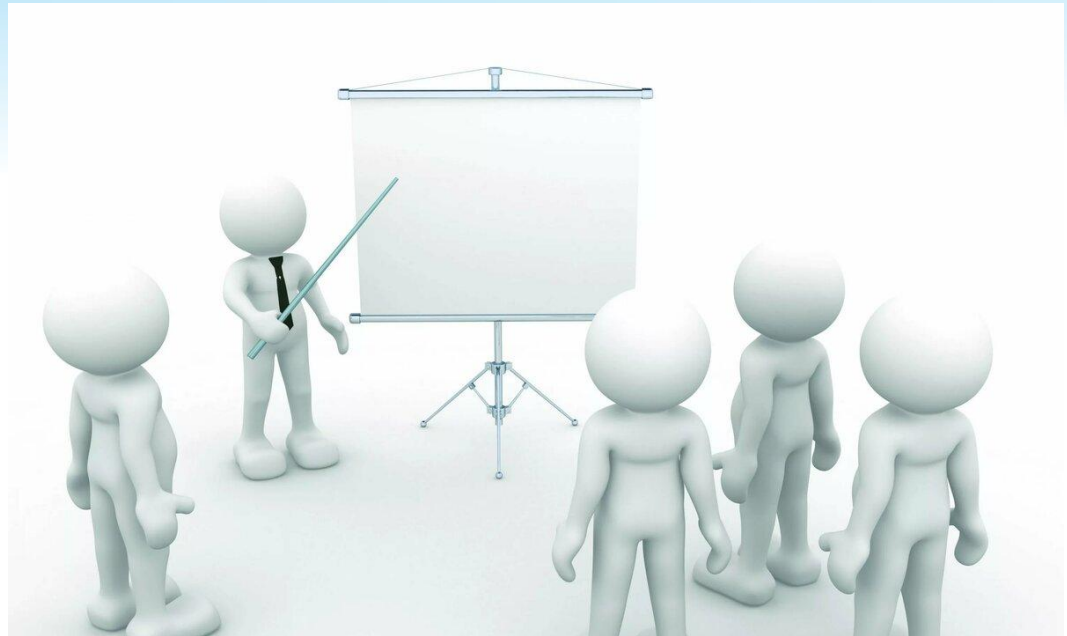


- 1) Правильность речи;
- 2) Краткость;
- 3) Точность и ясность речи;
- 4) Риторика;
- 5) Техника речи;
- 6) Обращение к собеседнику.



# 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!

