



Ошибки и правила переговоров

Специальность 100801: «Товароведение и экспертиза
качества потребительских товаров»

ВЫПОЛНИЛА: СТУДЕНТКА ГРУППЫ
ТВ-31

КИСЛИЦЫНА И.А.

ПРОВЕРИЛА: ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ЭД
СХОДНОВА А.В.



Переговоры - коммуникация
между сторонами для
достижения соглашения
относительно предмета
переговоров.





Включает в себя:

1. определение места и времени встречи;
2. формирование делегации и назначение ее главы.



Включает в себя:

1. проведение анализа проблемы и диагностики ситуации;
2. проведение внутренних переговоров;
3. определение переговорной позиции;
4. формулирование предложений;
5. подготовка документов и материалов.

Проведение переговоров на «своей территории»

«+»

Контроль ситуации и оказание на нее воздействия

Тенденция говорить на переговорах больше

Уверенность и комфорт

«-»

Обязательства перед партнерами

Чувство беспокойства





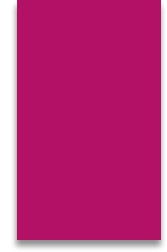
Время переговоров определяется следующими обстоятельствами:

Когда вам нужно данное соглашение;

Когда вы будете готовы к переговорам;

деlegation
personal
(only one person will participate in negotiations)

personal
•(who specifically will participate in negotiations)






! Приходить на переговоры в точно назначенное время.

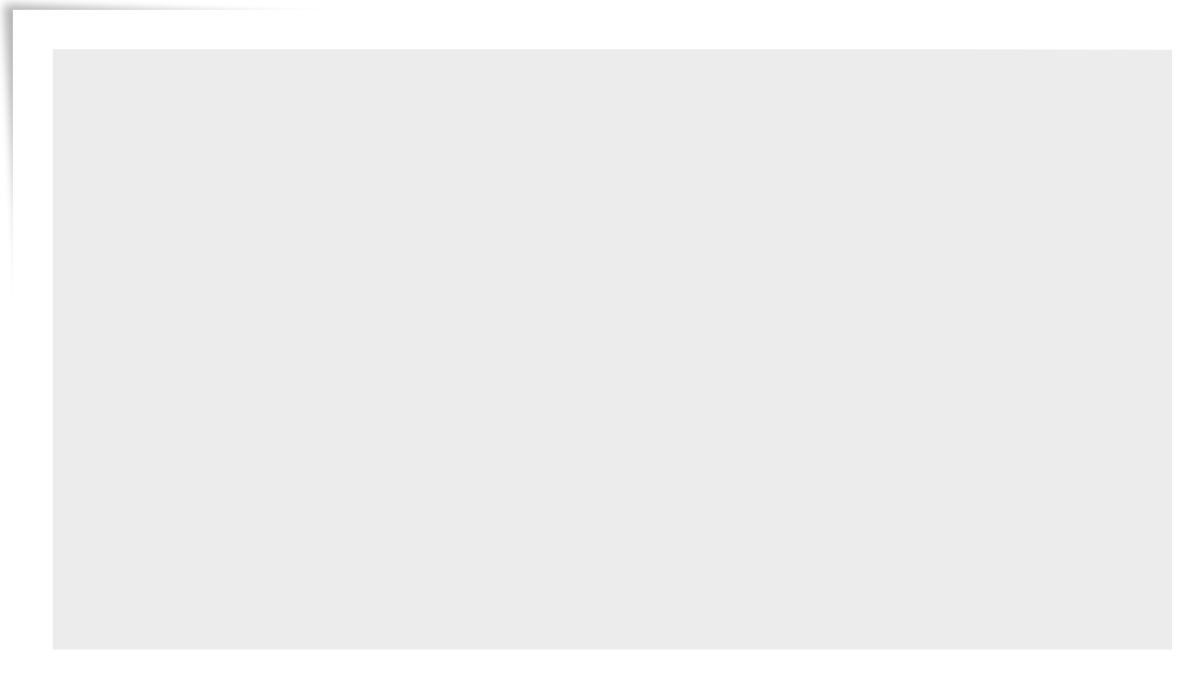


! При первой встрече, если участники не знакомы, необходимо представиться.

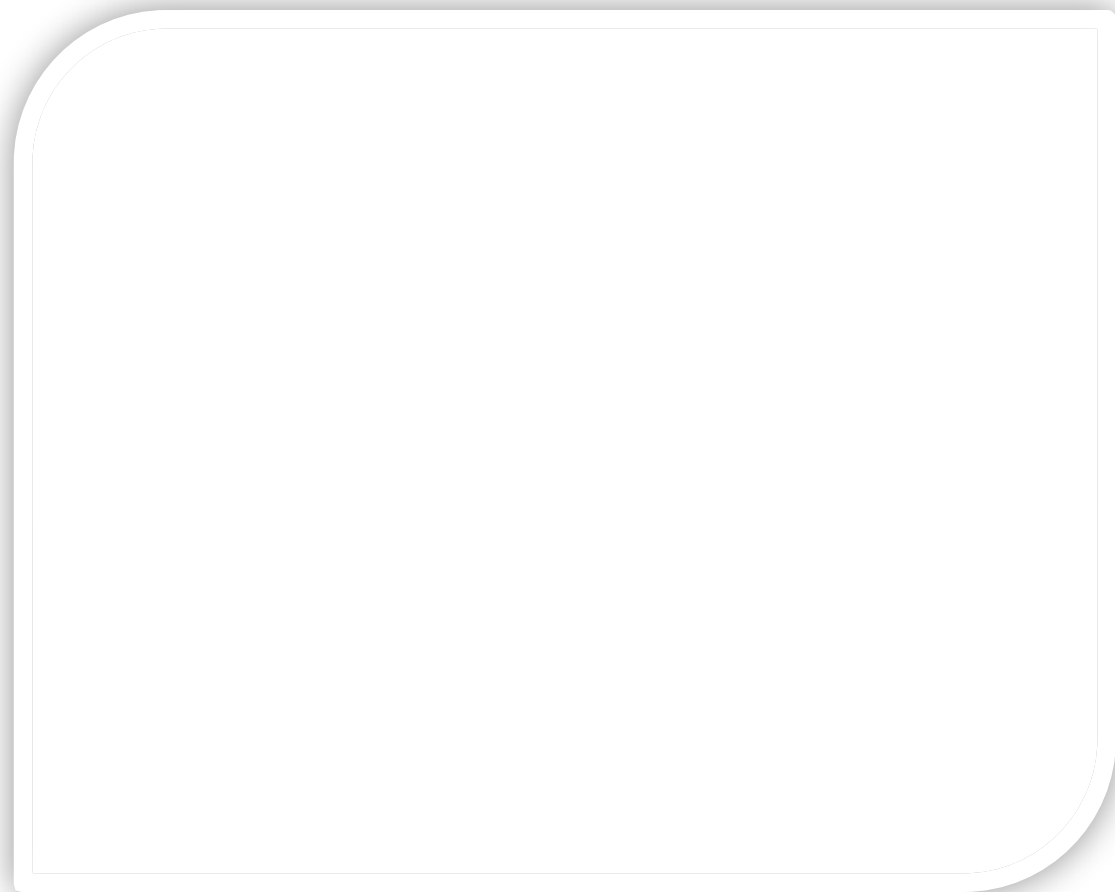



! Делегации рассаживаются так, чтобы члены каждой делегации, занимающие примерно равное положение, были напротив друг друга.

! На переговорах не принято перебивать выступление партнеров.



! Не затягивайте переговоры.






ОШИБКИ

при переговорах!



Подготовке к переговорам не уделяется должного внимания.



За столом переговоров возникают споры внутри делегации
(внутренние переговоры).



Делегация с недостаточным уровнем профессионализма.



Завышение количественного состава делегации



Отсутствие продуманных целей и задач предстоящих переговоров.