



# Ошибки и правила переговоров

Специальность 100801: «Товароведение и экспертиза  
качества потребительских товаров»

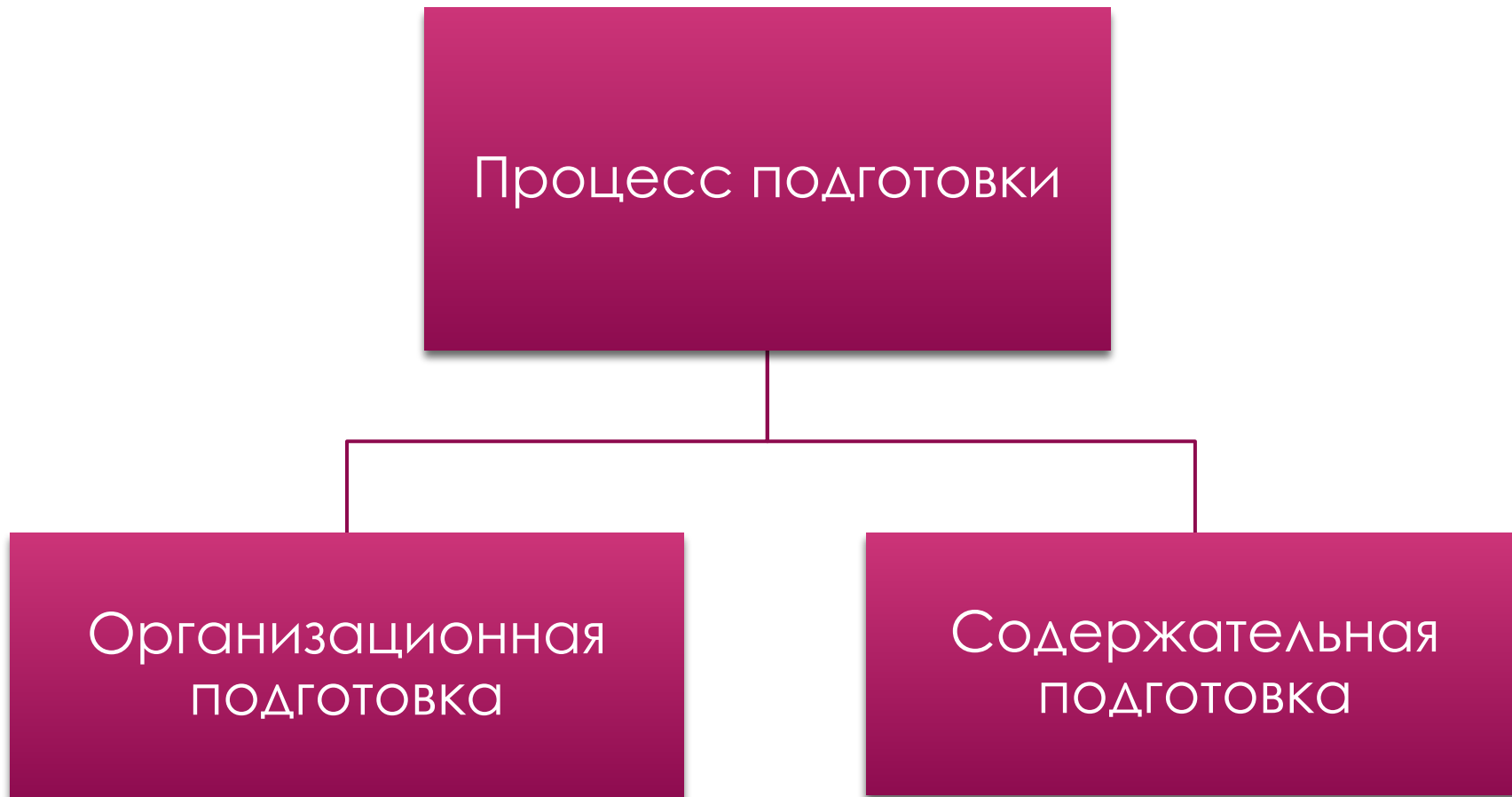
ВЫПОЛНИЛА: СТУДЕНТКА ГРУППЫ  
ТВ-31

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

В



Время переговоров определяется следующими обстоятельствами:

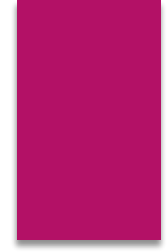
Когда вам нужно данное соглашение;

Когда вы будете готовы к переговорам;

деlegation  
numerical  
(only one person will participate in negotiations)

personal  
•(who specifically will participate in negotiations)








**! Приходить на переговоры в точно назначенное время.**

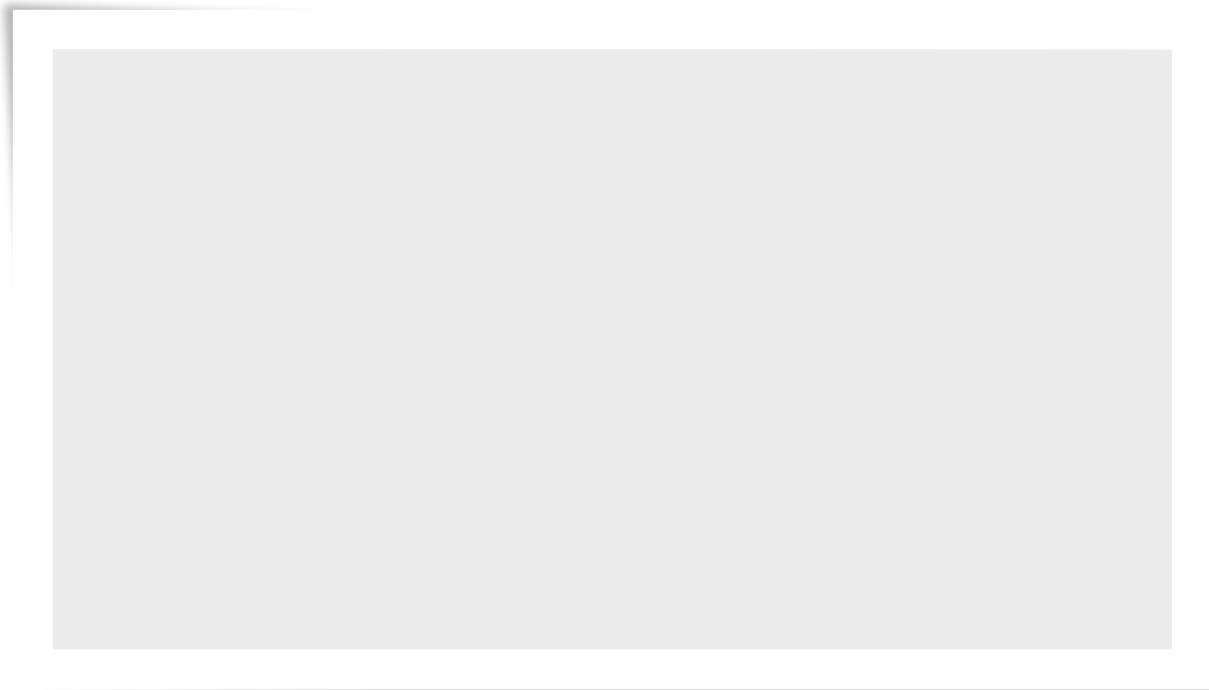


! При первой встрече, если участники не знакомы, необходимо представиться.

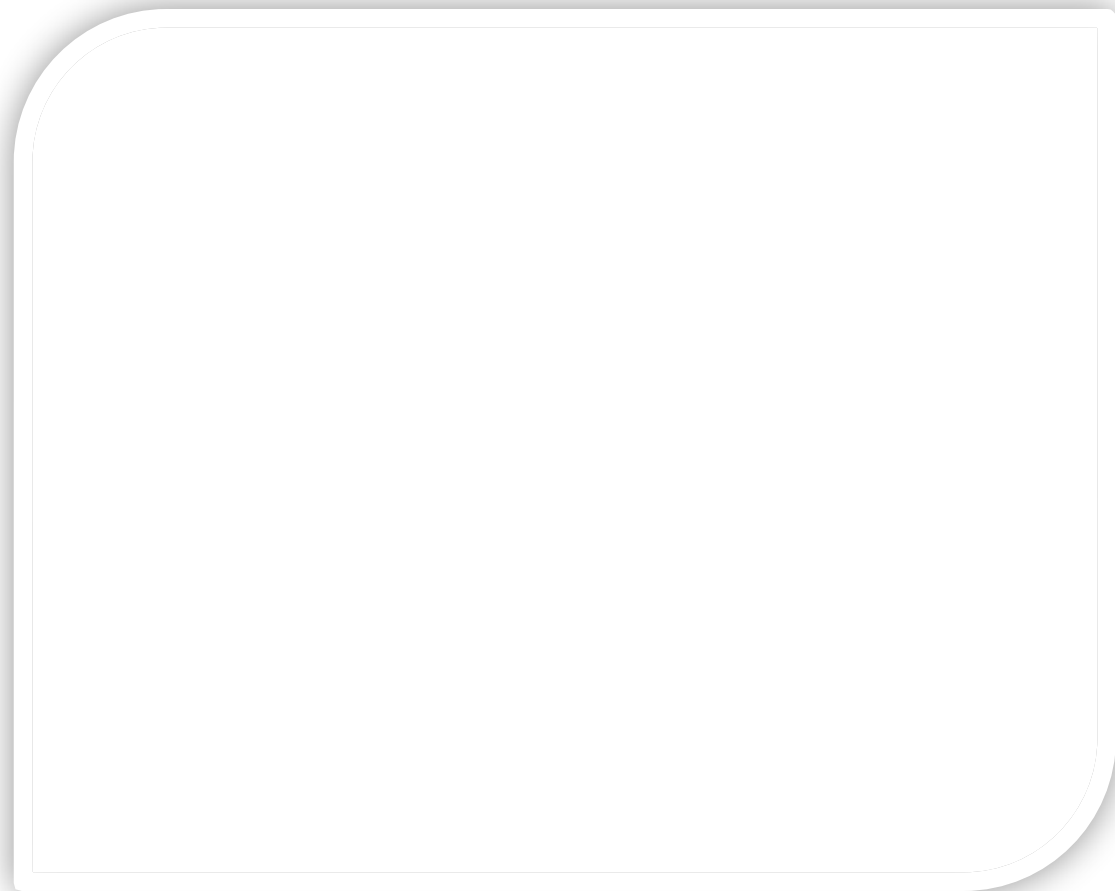



! Делегации рассаживаются так, чтобы члены каждой делегации, занимающие примерно равное положение, были напротив друг друга.

! 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.