

Стратегії і тактики ведення переговорів



Виконала:
Студентка 3
курсу
Крауз
Валентина

Переговори – це...

- метод досягнення угоди шляхом ділового спілкування, коли обидві сторони мають як спільні, так і протилежні



Структурні елементи переговорів

- **Докомунікативний етап:**
 - збір інформації
 - аналіз проблеми
 - визначення мети і задач
- **Комунікативний етап:**
 - представлення сторін
 - виклад проблем і мети
 - діалог учасників
- **Посткомунікативний етап**
 - аналіз переговорів
 - підготовка до ведення переговорів



Стратегія та тактика переговорів

- З метою досягнення бажаних результатів сторони переговорного процесу вибирають відповідні стратегічні та тактичні підходи до ведення переговорів.

Стратегічні підходи до ведення переговорів



- **Жорсткий** — обидві сторони, зайнявши протилежні позиції вперто відстоюють їх, застосовують тактичні прийоми, щоб ввести противника в оману і роблять невеликі поступки, необхідні для продовження переговорів.
- **М'який** — коли кожна сторона вважає іншу сторону дружньою. Стратегія цього підходу — робити пропозиції і йти на поступки, довряти іншій стороні, бути дружелюбним.
- **Принциповий** (Гарвардський) — сконцентрований на основних інтересах сторін, взаємовигідних варіантах, приводять до досягнення розумного результату.

4 основні правила принципових переговорів

- **Правило 1** – відмежуйте учасників переговорів від проблеми.
- **Правило 2** – концентруйте на інтересах, а не на позиціях.
- **Правило 3** - розробляйте взаємовигідні варіанти.
- **Правило 4** – наполягайте на використанні об'єктивних критеріїв та процедур.

Тактичні прийоми під час переговорів

- **Ухилення від боротьби** – застосовується тоді, коли торкаються питань, небажаних для обговорення.
- **Затягування або вичікування** – коли хочуть затягнути процес переговорів, щоб прояснити ситуацію...
- **Пакетування** – для обговорення пропонується не одне питання чи пропозиція, а декілька
- **Максимальне завищення вимог** – внесення до обговорюваних проблем пункти, які можна потім безболісно зняти.

- **Розміщення хибних акцентів у власній позиції** – продемонструвати партнеру надзвичайну зацікавленість у вирішенні якогось питання, яке насправді є другорядним.
- **Салямі** – надання інформації про свої інтереси, оцінки дуже маленькими порціями.
- **Ультимативність вимог** – коли одна з сторін говорить про свої наміри піти з переговорів, якщо не буде погоджена їх позиція.
- **Висування вимог в останню хвилину** – суть полягає в тому, що наприкінці переговорів, коли відбувається підписати контракт, один з партнерів висуває нові вимоги.





Дякую за увагу!