

ВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Дьячкова Аня ЭиУ-211

- **Переговоры – это деловое взаимное общение с целью достижения совместного решения. Переговоры протекают в виде деловой беседы по вопросам, представляющим интерес для обеих сторон, и служат налаживанию кооперационных связей.**
- о решения.**

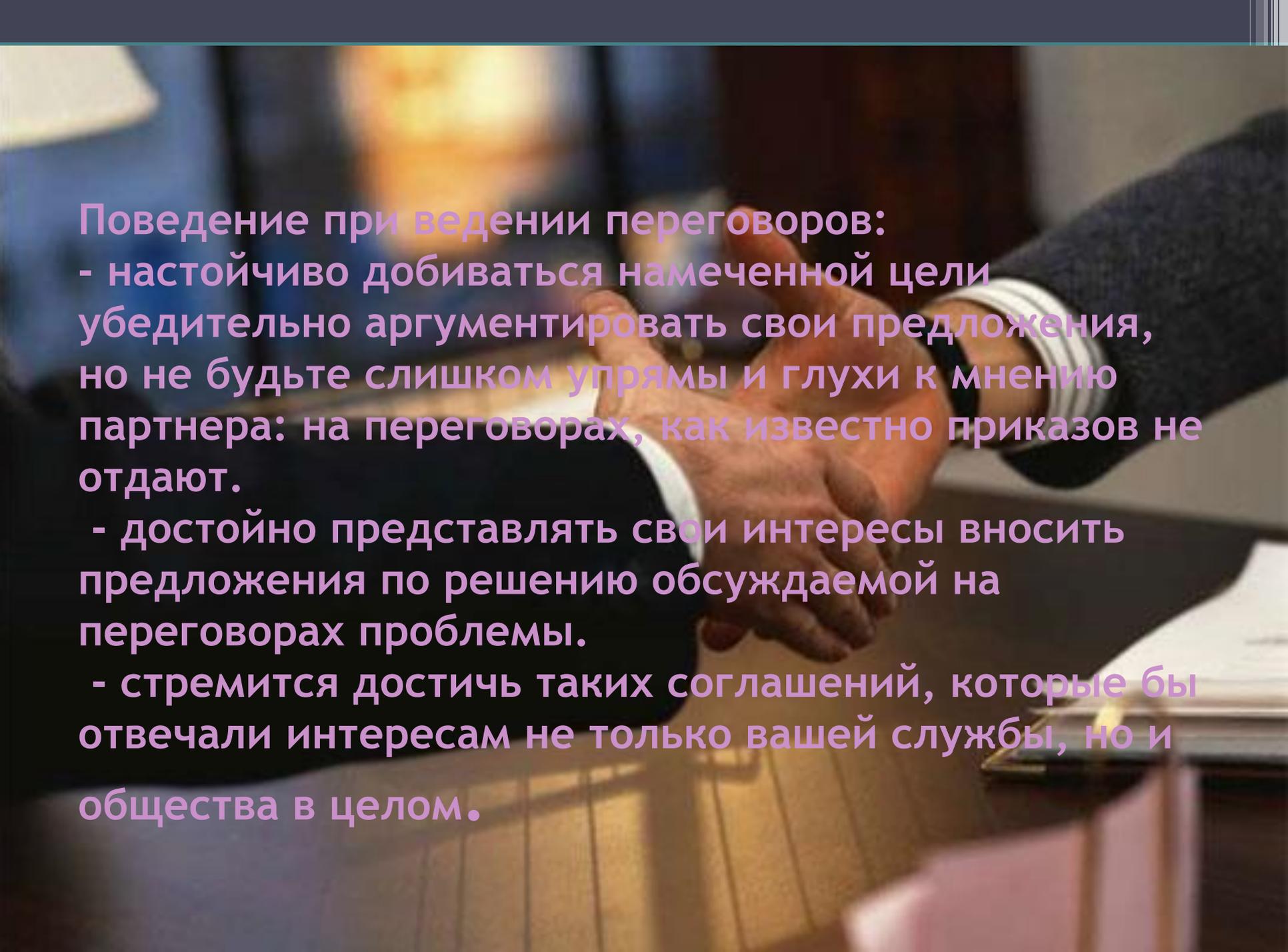


Подготовка и порядок ведения переговоров:

- анализ проблемы;
- -планирование переговоров;
- -планирование организационных моментов;
- -первые контакты с партнером.

**Всякие переговоры требуют
тщательной подготовки!**



A close-up photograph of two people in business attire shaking hands over a wooden table. The background is blurred, showing what appears to be a meeting room with a lamp and other people.

Поведение при ведении переговоров:

- настойчиво добиваться намеченной цели убедительно аргументировать свои предложения, но не будьте слишком упрямы и глухи к мнению партнера: на переговорах, как известно приказов не отдают.

- достойно представлять свои интересы вносить предложения по решению обсуждаемой на переговорах проблемы.

- стремиться достичь таких соглашений, которые бы отвечали интересам не только вашей службы, но и общества в целом.

Удачи в проведении переговоров!

