

Деловые переговоры



Выполнили: студентки 1 курса
юридического факультета
Губина Д., Житкова А.

Деловые переговоры – это вид делового общения, целью которого является поиск решения (выработка решения) проблем, приемлемый для всех сторон.

Виды :

➔ **Официальные/Неофициальные**

➔ **Внутренние/Внешние**



Переговорный процесс:

1. Подготовка к переговорам
2. Ведение переговоров
3. Анализ результатов и выполнение договоренностей

1. Подготовка к переговорам:



- Определить собственные интересы
- Сформулировать предполагаемую цель-результат
- Чем можно или необходимо поступиться для достижения результата
- Постановка цели(ответить на вопросы):
 - каковы наши собственные интересы;
 - каково наше положение в организации, отрасли, пр.;
 - какие и перед кем у нас имеются обязательства;
 - кто наши деловые партнеры и союзники;
- Др.

На чьем «поле» встречаться

На вашей территории	«На чужом поле»
Всегда можно посоветоваться с партнерами или лицом, поручившим вести переговоры	Вы можете сосредоточиться исключительно на переговорах, тогда как «в родных стенах» слишком многое отвлекает
Вы можете заниматься и другими делами, а также будете окружены привычными удобствами	Можно придержать информацию, сославшись на то, что у вас ее нет с собой
Психологическое преимущество – на вашей стороне: оппонент пришел к вам, а не вы к нему	Существует возможность перешагнуть «через голову» оппонента и обратиться непосредственно к его шефу
Это экономит время и деньги на дорогу	Организационные вопросы ложатся на оппонента
Вы можете организовать пространственную среду, чтобы эффективно использовать возможности невербальной коммуникации	Находясь на территории партнера и анализируя его окружение, вы легко определите его психогометрический тип и это даст возможность для выбора наиболее эффективного сценария взаимодействия с ним

Сбор информации о противоположной стороне:

- Какова цель и интересы этой фирмы?
- Что собой представляет фирма (с точки зрения профессионализма, социального статуса, экономического положения)?
- Проводил ли кто-то переговоры с этим партнером, какое осталось впечатление?
- Какие вопросы могут вызвать конфронтацию у противоположной стороны?
- Какой информацией располагает будущий собеседник?
- Каковы ресурсы другой стороны по реализации предполагаемого решения?



2. Введение переговоров

Стратегии взаимодействия:

1. Ориентированность на конфликт (возражать; поучать; оправдывать свои действия; убеждать; утверждать, настаивать; провоцировать, игнорировать, иронизировать,
2. Ориентированность на консенсус (задавать вопросы с целью выяснить мнение собеседника, констатировать факты, использовать «Я-обращение», внимательно слушать, аргументировать к выгоде)



Схема переговоров:

Мотивация собеседника



Получение информации



Передача информации



Побуждение к принятию решения



Принятие решения

3. Анализ результативности



1. что способствовало успеху в общении
2. причины возникших трудностей и пути их преодоления
3. замечания по подготовке к переговорам
4. неожиданности
5. поведение партнеров
6. удачные стратегии.

Спасибо за внимание! 😊