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:

фициальные/Неофициальные

Внутренние/Внешние



Переговорный процесс:

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

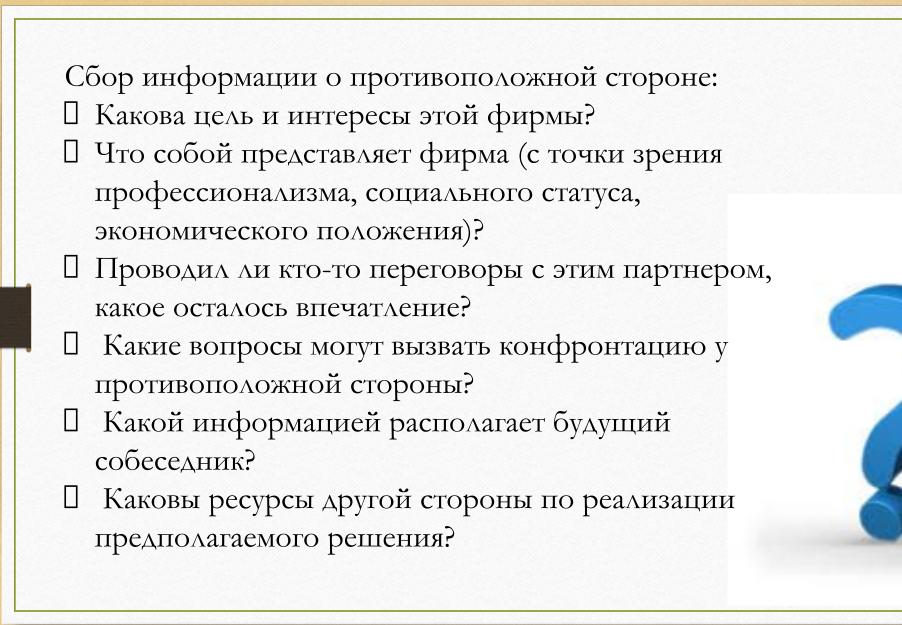
1. Подготовка к переговорам:



- Определить собственные интересы
- Сформулировать предполагаемую цельрезультат
- 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 психогеометрический тип и это даст возможность для выбора наиболее эффективного сценария взаимодействия с ним



2.Ведение 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! ©

