

ДИНАМИКА И ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ



Выполнили:
Студенты ФТД-2гр.Т1206с
Жуков Никита
Калинина Екатерина

Переговоры - неоднородный процесс, состоящий из нескольких стадий, каждая из которых отличается по своим задачам.



Самая простая и в то же время содержательная модель переговорного процесса предложена М.М. Лебедевой в работе «Технология ведения переговоров»



**В соответствии с этим подходом
можно выделить три основных этапа
переговоров:**



**Подготовка к
переговорам**

**Ведение
переговоров**

**анализ результатов
переговоров и
выполнение
достигнутых
договоренностей.**

Подготовка к переговорам

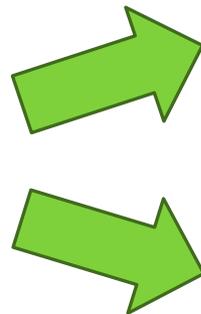
Тщательная подготовка к переговорам — это залог их успешного проведения. Зачастую люди испытывают соблазн идти по пути наименьшего сопротивления и экономят время и силы на подготовке к переговорам.

Подготовительный период может начаться задолго до фактического начала переговоров и включает два основных аспекта.



организационный

содержательный





содержательный

организационный

- Определение места и времени встречи
- Определение повестки дня
- Формирование состава участников переговоров.

- анализ проблемы и интересов сторон;
- оценку возможных альтернатив переговорному соглашению;
- определение переговорной позиции;
- разработку различных вариантов решения проблемы и формулирование соответствующих предложений;
- подготовку необходимых документов и материалов.

Ведение переговоров



К числу вопросов, требующих взаимного одобрения сторон, относятся: 1) повестка дня; 2) временные рамки как отдельных встреч, так и, предположительно, всего переговорного процесса; 3) очередность выступления оппонентов; 4) методика принятия решений; 5) условия участия в переговорах посредники, если таковое предполагается.

- 1) уточнение интересов и позиций сторон;
- 2) обсуждение, предполагающее выработку возможных вариантов решения проблемы;
- 3) достижение соглашения.

Анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей

Прежде всего каждому из сторон необходимо проанализировать прошедшие переговоры вне зависимости от того, были они удачными или нет. и решить:

- насколько хорошо была проведена подготовка к переговорам;
- была ли соблюдена запланированная программа переговоров;
- каков был характер взаимоотношений с оппонентами;
- какие аргументы были убедительны для оппонентов, а какие они отклонили и почему:
- пришлось ли идти на уступки и каковы будут их последствия;
- какие возникали трудности в процессе переговоров;
- каковы перспективы дальнейших взаимоотношений;
- какой опыт переговоров можно использовать в будущем;
- каковы основные причины достигнутых результатов.

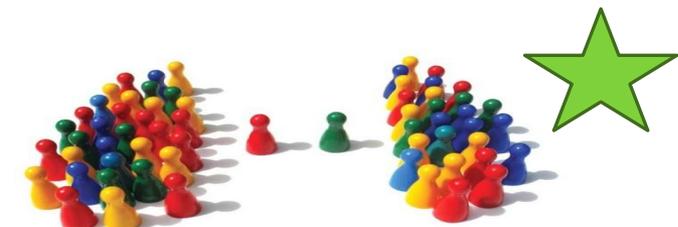
Зримым критерием результативности переговоров является достигнутое соглашение, но его наличие не следует трактовать как безусловный успех. Для оценки успешности переговоров можно использовать ряд критериев.



степень решения проблемы



субъективные оценки переговоров и их результатов.



выполнение условий соглашения



**Ребята,
давайте жить дружно!**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!