

# \* Понятие регламента переговоров

Выполнила студентка 4 курса 30  
Гречаная Виктория

\* Регламент переговоров - это правила, регулирующие порядок ведения переговоров. Совокупность правил и мер по поддержанию конструктивной атмосферы в переговорах и методы для достижения декларируемой цели переговоров являются неотъемлемой частью регламента переговорного процесса.



- \* Переговоры — это процесс достижения соглашения.
- \* Переговоры являются наиболее существенным звеном в разрешении конфликтных ситуаций, организации финансовой и коммерческой деятельности.



\* Большинство различных проектов, принятие решений об их реализации, достигается путем ведения переговоров. Деловые люди ежедневно решают одинаковые задачи желая достичь согласия, избежать конфронтации.





\* Введение переговоров с предполагаемыми партнерами, если они проводятся грамотно, с учетом требований делового этикета, всегда позволяет достичь максимально возможных результатов в налаживании обоюдовыгодного сотрудничества.

\* Для успешного ведения переговоров, рекомендуется предлагать к обсуждению группу вопросов (пакет), среди которых есть как перспективные, так и не очень привлекательные, которые являются заведомо не проходными, то есть их принятие возможно только в пакете.



\* Если у вас есть вопрос, который является очень важным, но вы не уверены в беспроблемности положительного решения, при ведении переговоров акцентируйте внимание на второстепенной проблеме, которая в действительности не имеет ни для вас, ни для партнера большого значения.



\* К примеру можно в конце переговоров, когда партнеры пришли к консенсусу, ссылаясь на забывчивость, предложить рассмотреть кое - что незначительное, перед тем, как прийти к общему мнению.



\* Помимо вышесказанного, есть и менее очевидные приёмы ведения переговоров, которые помогут добиться успеха.



\* Полезно выяснить личные особенности, интересы и привычки того, с кем предстоит вести переговоры.

**\* Тщательно  
ПОДГОТОВЬТЕСЬ**

\*Что бы понять истинные потребности собеседника, задавайте больше вопросов.

**\*Задавайте вопросы**

\* Все участники должны понимать для чего им это сотрудничество.

**\* Говорите на одном языке**

\* Не бойтесь действовать на опережение, предугадывать ожидания собеседника и первым делать предложения по решению проблем.

**\* Предлагайте  
решения**

\* Если вы используете уловки для достижения разового результата, рано или поздно это скажется на вашей репутации.

**\* Не обманывайте  
ожидания**

**\* Спасибо за внимание!**