

Специфика проведения деловых переговоров с зарубежными партнерами

Каншаев В. В.

1. Контекст деловых переговоров

- **Международные переговоры** – коммуникация между сторонами для достижения своих целей, при которой каждая из сторон имеет равные возможности в контроле ситуации и принятии решения.
- Стадии переговоров:
 - 1) Подготовка к переговорам;
 - 2) Переговорный процесс;
 - 3) Завершение переговоров и анализ их результатов.



Характерные особенности переговоров

- Наличие проблемы
- Сходство и различие интересов сторон
- Взаимозависимость участников переговоров
- Сложная структура
- Общение сторон
- Совместное решение проблемы



2. Специфика национальных стилей ведения переговоров. Американский стиль ведения переговоров.

- Высокий профессионализм, энергичность;
- Самостоятельность при принятии решений;
- Не слишком официальная атмосфера ведения переговоров;
- Нередко проявляют эгоцентризм, считая, что при ведении переговоров их партнер должен руководствоваться теми же правилами, что и они;
- Задают много вопросов, стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали.



Японский стиль ведения переговоров.

- Стиль уклонения от резкого столкновения позиций в ходе переговоров;
- Стремятся не только решить деловые вопросы, но и наладить личные отношения с партнером;
- Осторожны и осмотрительны в процессе обмена мнениями;
- На уступку отвечают уступкой, пунктуальны.



Немецкий стиль ведения переговоров

- Четко прорабатывают собственную позицию, ориентированы на успех;
- Предпочитают строгую последовательность в обсуждении вопросов;
- Рациональны, бережливы, расчетливы;
- Отличаются профессионализмом и аккуратностью в выполнении принятых обязательств.



Французский стиль ведения переговоров

- Ориентированы на логические доказательства в дискуссиях;
- Ведут переговоры достаточно жестко, обычно не имея запасной позиции;
- Галантны, скептически, расчетливы, хитроумны и находчивы на переговорах;
- Ориентируются на личные связи и знакомства;
- Досконально изучают все аспекты предложений оппонента.



Арабский стиль ведения переговоров

- Представители арабских стран ценят традиции;
- Постоянно ждут похвалы и болезненно реагируют на критику;
- На переговорах близко подходят к собеседнику, часто прикасаются к нему;
- Деловые встречи не имеют точного времени начала и окончания;
- Ценят искренность и рассчитывают на взаимное



3. Разработка стратегии деловых переговоров с учетом разницы культур

- Подготовка переговорной концепции;
- Анализ предполагаемых целей и позиции партнера;
- Определение стратегии и тактической линии;
- Подготовка выступлений, речей, документов, проектов резолюций.



4. Российский стиль ведения переговоров

- Русские сосредоточены в основном на общих целях и относительно мало внимания уделяем тому, как их можно достичь;
- Российские бизнесмены предпочитают действовать осторожно, не рисковать;
- Часто в начале переговоров стараются занять прочную позицию;
- Быстрая смена настроений и установок в отношении партнера



