

Тувинский Государственный Университет

Ведение деловых переговоров



Выполнил: Кадып-оол А.А.

Переговоры –

это вид совместной с партнером деятельности, направленной на решение проблемы. Они всегда предполагают двух участников, интересы которых частично совпадают, а частично - расходятся.



* Типы деловых переговоров

Существует два основных типа деловых переговоров:

Позиционные переговоры

когда каждый из участников переговоров стремится к реализации собственных целей в максимально полном объеме, пытаюсь извлечь выгоду только для себя, эту тактику можно назвать «перетягивание каната».



* Интегральные переговоры

- – когда обе стороны объединяются и принимают взаимовыгодные позиции при общих интересах.
- * Интегральные деловые переговоры обычно проводятся, если у сторон есть потребность в долгосрочном сотрудничестве и партнерстве, максимально удовлетворяющие интересы каждой из них.

* ДИНАМИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Переговоры как сложный процесс,
неоднородный по задачам,
состоит из 3 этапов:

- Подготовка к переговорам
- Процесс ведения переговоров
- Анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

*** Выделяются четыре основных способа подачи позиции, которые могут быть использованы**

• участниками переговоров при их ведении:
открытые позиции;

•
закрытые позиции;

•
подчеркивание общности в позициях;

•
подчеркивание различий в позициях.

* Практические рекомендации по ведению переговоров

- 1) Привлечь внимание собеседника. Если партнер вас не слушает, зачем вам вообще что-то говорить?
- 2) Пробуждение в вашем собеседнике заинтересованности. Когда партнер проявит желание к беседе, потому что уверен, что ваши предложения будут ему полезны, это означает, что он вас будет слушать.
- 3) Принцип детального обоснования. На основе вызванного интереса убедить партнера в том, что он поступит разумно, согласившись с вашими идеями и предложениями, так как их реализация принесет его предприятию пользу (Аргументация).
- 4) Выявление интересов и устранение сомнения вашего партнера. Если партнер ведет себя осторожно и не видит возможности применения ваших идей и предложений на своем предприятии, вы должны выяснить и разграничить его желания (нейтрализация, опровержение замечаний).
- 5) Преобразование интересов партнера в окончательное решение (Принятие решения).

* Вывод:

Нельзя научиться вести переговоры, не участвуя в них. Поэтому при наличии любой возможности, имеет смысл ее использовать. С каждым новыми переговорами приобретается опыт, оттачиваются навыки.

Представляется, что за переговорами, как средством урегулирования конфликтных и кризисных ситуаций, а также средством, обеспечивающим сотрудничество различных социальных субъектов большое будущее. Они приходят на смену силовым и командным методам, обеспечивая наиболее гармоничное развитие социальной и экономической жизни.