

Особенности деловых
переговоров с
представителями России

Выполнил студент гр.133-сэз

Шашиков А.Е

Деловые переговоры

-как особый вид деловой коммуникации проводятся по определенным правилам и подчиняются своим закономерностям.

Главная цель переговоров — прийти к взаимовыгодному решению, избегнув конфликта.

Чтобы правильно сформулировать цели переговоров, нужно знать: собственные интересы организации, положение организации в отрасли, на рынке и т.д., обязательства организации, деловых партнеров и союзников и т.п.



Виды переговоров:

- официальные — с протоколом, строгой процедурой, соблюдением специальных ритуалов;
- неофициальные, напоминающие непринужденную беседу и не предполагающие по окончании подписания официальных бумаг;
- внешние — с деловыми партнерами и клиентами;
- внутренние — между работниками организации



Исходным этапом любых управленческих действий, в том числе и деловых переговоров, является определение цели. Здесь нельзя обходиться поверхностным размышлением. Рекомендуется делать записи, чтобы, работая над подготовкой к переговорам, постоянно иметь их перед глазами. Необходимо заметить, что ставить целью переговоров принятие собственной точки зрения ни в коем случае нельзя.



Вторым этапом деловых переговоров является планирование, которое зависит от цели и средств. Под средствами понимаются не только финансовые фонды, но и люди, которые опираются на свой творческий потенциал и реализуют принятые решения.



В настоящее время формируется своеобразная международная субкультура переговоров с общепринятыми правилами поведения, обычаями, терминологией, едиными параметрами, создаются временные или относительно устойчивые структуры переговорных органов. Это особенно проявляется в рамках большого числа международных организаций на многосторонних переговорах.



Существует два подхода к переговорам:

□ Конфронтационный

□ Партнерский.

1) В основе конфронтационного подхода лежит уверенность, что целью переговоров является победа, а отказ от полной победы означает поражение.

Партнерский подход реализуется путем совместного с партнером анализа проблем и поиска взаимоприемлемого решения, при котором в выигрыше оказываются оба участника. Стимулом для эффективного начала переговоров может послужить понятие об общей цели, а оно достигается через выявление общих потребностей

**Важнейшим фактором успешных переговоров является адаптация к переговорной обстановке.
Она должна состоять из двух стадий:**

1) предварительное знакомство с культурой партнера, изучение сведений о представляемой им фирме и стране и сведения об особенностях личности переговорщика, если они есть. Цель предварительной адаптации - составление модели переговорщика. Для более детальной оценки переговорщика, в работе используется модель, учитывающая поведение этого переговорщика в спокойном и стрессовом состоянии

2) оперативная адаптация во время первого знакомства включает в себя: невербальные способы оценки, проверку собственной предварительно составленной модели; оценку трех параметров модели, определение психологического типа.



Вывод:

Переговоры могут достичь своей цели только в том случае, если их участники искренни в стремлении к совместному поиску решения проблемы. В противном случае стороны которые демонстрируют решительность ,чем стремятся найти решение.

