

Деловые переговоры

Деловые переговоры

Этапы переговоров:

1. Подготовка
2. Переговоры: предъявление интересов, обсуждение предъявленных интересов, согласование

Коммерческое предложение

- **Сроки поставки** (если коммерческое предложение отправляется в регион, необходимо приложить к нему условия поставки).
- **Нумерация каждой позиции, краткое наименование товара или услуги на русском языке, стоимость единицы продукции или услуги, сумма по каждой позиции и итоговая сумма** (все в рублях; в случае указания стоимости в условных единицах необходимо указать курс пересчета в рубли).

- **Фотографии** (или схематическое изображение) товара и краткое описание технических характеристик.
- Печать организации и ФИО ответственного лица с подписью.
- **Срок действия коммерческого предложения** (актуальность самого коммерческого предложения, указанных цен, резерва на товар и пр.).
- **Контакты** ответственного (лица) менеджера