

ЛЕКЦІЯ №5

*Підготувала
Загоруйко Валерія
ТУ-414, ІМВ*

- *Переговори –це вид спілкування, який дозволяє знаходити порозуміння там, де інтереси розбігаються, а думки або погляди розходяться.*
- *Переговори ведуться в ситуації, коли сторони мають різні інтереси.*

- *Комерційні переговори – це особливий вид ділового спілкування, що схожий як за формою, так і за змістом розмови.*
- *За формою вони нагадують індивідуальні розмови.*
- *За змістом це є процес досягнення згоди між партнерами при наявності інтересів, що не збігаються.*

Фактори ефективності КП:

- *Рівень переговорів*
- *Планування і організація їх проведення*
- *Технологія ділового спілкування і психологічний клімат*
- *Компроміси*
- *Автопортрет підприємства*
- *Повнота і якість інформації*
- *Інтереси і потреби у співробітництві*
- *Переваги партнера*
- *Компетентність і досвід учасників*

Види комерційних переговорів:

- *Переговори про продовження діючих угод*
- *Переговори про нормалізацію*
- *Про перерозподіл*
- *Про створення нових умов*
- *По досягненню побічних ефектів*

Функції комерційних переговорів:

- *Інформаційна*
- *Комунікативна*
- *Координації дій та регулювання*
- *Контролю*
- *Пропаганди*
- *Відволікання уваги*

Етапи переговорів:

- *Підготовка до переговорів*
 - організаційний напрямок*
 - змістовний напрямок*
- *Безпосереднє ведення переговорів*
- *Узгодження позицій і вироблення домовленостей*

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!