

# 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!**