

Переговоры: процесс и ПОДХОДЫ

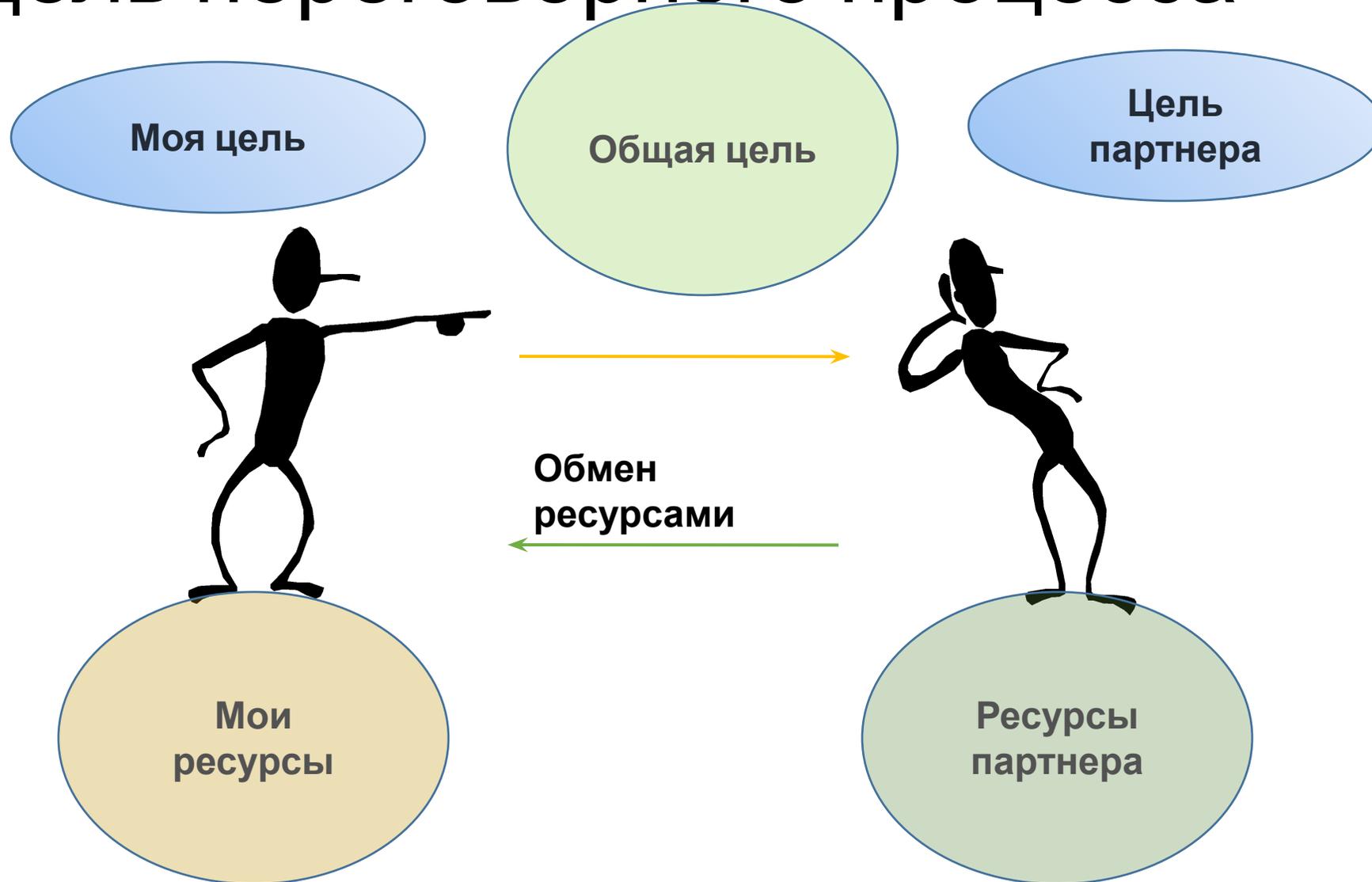
Неделя 8.

Переговор

Подходы к ведению переговоров

- *«Жесткий»/ американский*
- *«Мягкий»/ японский*
- *«Win-win»/ без проигравших*

Модель переговорного процесса



Факторы, влияющие на успех переговоров

- Люди (*особенности восприятия, эмоции, личные притязания ...*)
- Интересы (*наличие общей цели, представление о результате, ведущая мотивация...*)
- Ограничения (*величина риска, лимит времени, давление со стороны, подготовленность...*)
- Критерии принятия решения (*справедливое распределение ресурсов, равноправие, взаимная выгода, соразмерность вклада...*)
- Место проведения
- ...

Этапы переговорной деятельности

- **Подготовка**
 - *Определение целей сторон*
 - *Анализ «силовых полей»*
 - *Планирование MIN и MAX результатов*
 - *SWOT анализ*
- **Переговоры**
- **Анализ результативности**
 - *Выгоды от достижения консенсуса*
 - *Анализ использованных инструментов*

Переговор

Окно Джогари

