

* **Понятие регламента переговоров**

Выполнила студентка 4 курса 30
Гречаная Виктория

* Регламент переговоров - это правила, регулирующие порядок ведения переговоров. Совокупность правил и мер по поддержанию конструктивной атмосферы в переговорах и методы для достижения декларируемой цели переговоров являются неотъемлемой частью регламента переговорного процесса.



- * Переговоры — это процесс достижения соглашения.
- * Переговоры являются наиболее существенным звеном в разрешении конфликтных ситуаций, организации финансовой и коммерческой деятельности.



* Большинство различных проектов, принятие решений об их реализации, достигается путем ведения переговоров. Деловые люди ежедневно решают одинаковые задачи желая достичь согласия, избежать конфронтации.





* Введение переговоров с предполагаемыми партнерами, если они проводятся грамотно, с учетом требований делового этикета, всегда позволяет достичь максимально возможных результатов в налаживании обоюдовыгодного сотрудничества.

* Для успешного ведения переговоров, рекомендуется предлагать к обсуждению группу вопросов (пакет), среди которых есть как перспективные, так и не очень привлекательные, которые являются заведомо не проходными, то есть их принятие возможно только в пакете.



* Если у вас есть вопрос, который является очень важным, но вы не уверены в беспроблемности положительного решения, при ведении переговоров акцентируйте внимание на второстепенной проблеме, которая в действительности не имеет ни для вас, ни для партнера большого значения.



* К примеру можно в конце переговоров, когда партнеры пришли к консенсусу, ссылаясь на забывчивость, предложить рассмотреть кое - что незначительное, перед тем, как прийти к общему мнению.



* Помимо вышесказанного, есть и менее очевидные приёмы ведения переговоров, которые помогут добиться успеха.



* Полезно выяснить личные особенности, интересы и привычки того, с кем предстоит вести переговоры.

*** Тщательно
ПОДГОТОВЬТЕСЬ**

*Что бы понять истинные потребности собеседника, задавайте больше вопросов.

***Задавайте вопросы**

* Все участники должны понимать для чего им это сотрудничество.

*** Говорите на одном языке**

* Не бойтесь действовать на опережение, предугадывать ожидания собеседника и первым делать предложения по решению проблем.

*** Предлагайте
решения**

* Если вы используете уловки для достижения разового результата, рано или поздно это скажется на вашей репутации.

*** Не обманывайте
ожидания**

*** Спасибо за внимание!**