

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный
исследовательский университет)»
(МГТУ им. Н.Э. Баумана)
Мытищинский филиал**

**Факультет Космический
Кафедра К4-МФ «Экономика и управление»**

« Отчёт по учебной практике »

Выполнила
Студентка группы К4-44Б

Петрова К. А.

Проверила

Дрёмова Ю. Г.

Мытищи, 2020

ОТВЕТ НА ВОПРОС

«Этапы проведения переговоров»

Переговоры – это процесс обмена мнениями между двумя и более людьми, целью которых является достижение какого-либо конкретного результата

Процесс переговоров состоит из трёх этапов:

- Подготовительный этап.
- Процесс переговоров.
- Достижение согласия.

Подготовительный этап. На первом этапе закладывается основа предстоящего процесса. Каждый элемент на этапе подготовки имеет большое значение и влияет на дальнейший результат переговоров.

Подготовка переговоров состоит:

- определение средств ведения переговоров;
- налаживания контакта между участниками переговоров;
- сбор и анализ, необходимых для переговоров данных;
- составления плана переговоров;
- создания атмосферы взаимного доверия.



ОТВЕТ НА ВОПРОС

«Этапы проведения переговоров»

Ведение переговоров. Второй этап является наиболее важным, так как идет взаимодействие участников, и от него зависит дальнейший результат.

Этап ведения переговоров состоит:

- начало процесса переговоров;
- определение спорных вопросов и формулирование повестки дня;
- определение основополагающих интересов участников;
- разработки вариантов предложений, на которых может быть сформирована договоренность.

Достижение согласия.

Третий этап состоит из следующих промежуточных этапов:

- определения вариантов соглашения;
- финального обсуждения вариантов решения проблемы;
- достижения формального согласия.



АНАЛИЗ СТАТЕЙ

«»

ОТВЕТ НА ВОПРОС

«Этапы проведения переговоров»

ОТВЕТ НА ВОПРОС

«Этапы проведения переговоров»