

ОСНОВЫ

бизнеса

12+



**Владимир
Тавердиев**

Деловые переговоры

- основа успешного бизнеса

**В бизнесе очень важно
уметь правильно общаться**

Владимир Владимирович Тавердиев

Деловые переговоры – основа успешного бизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50185207

SelfPub; 2020

Аннотация

Деловые переговоры представляют из себя крайне важную форму делового общения. Целью проведения которых является достижение соглашения между сторонами, которые в них участвуют. С деловой культурой вне всяких сомнений связан и сам этикет проведения деловых переговоров, нормы которого непосредственно касаются особенностей организации такой деловой встречи.

Содержание

Как правильно провести деловые переговоры?	5
Последовательность самого процесса переговоров	7
Стадии достижения согласия	8
Условия, при которых переговоры будут эффективны	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

В бизнесе очень важно уметь правильно общаться и вести переговоры. Заключение сделки зависит от того, насколько человек умеет вести диалог и привлечь внимание клиента. По теории известного психолога Дейла Карнеги ваш успех в бизнесе зависит на 85% от умения вести беседы и на 15% от профессиональных умений человека.

Как правильно провести деловые переговоры?

Сначала нужно хорошо подготовиться, независимо от того, насколько важны они лично для вас или организации. Подготовка состоит из таких пунктов:

Определение цели и пределов разговора.

Получение информации о партнерах, о главе делегации (интересы, семейное положение и т.д.)

Вместе выбрать время и место переговоров.

Обязательно представить себе, как все будет происходить.

Обязательно сразу найти подход к клиенту, учитывать его пожелания и интересы, не нужно сразу торговаться и выдвигать свои интересы. В случае недопонимания, нужно учитывать ваши желания и желания клиента и прийти к компромиссу. Заключительным этапом является принятие решения, с этим тоже лучше не торопиться, а подумать выгодно ли вы закончили переговоры. Обязательно, нужно закрепить данное решение документально, чтобы не было отказов.

Стадии подготовки к переговорам:

Нужно выбрать средства ведения переговоров, продумать подходы, которые вы сможете осуществить, выбрать посред-

НИКОВ.

Установить контакт между сторонами. Можно созвониться, воспользоваться факсом или электронной почтой, если вы услышите желание вступить в данные переговоры, нужно действовать. Договориться об обязательности процедуры и подключить всех заинтересованных людей.

Собрать и анализировать всю нужную информацию. Собрать информацию о партнерах, об интересах и проверить эту информацию на точность. Если вы сомневаетесь, в какой-то информации, лучше ее исключить.

Разработать план переговоров. Определить стратегию и тактику, именно они приведут вас к нужному результату. Разработать тактику ведения переговоров со спорными вопросами.

Организовать атмосферу, которая будет вызывать взаимное доверие. Нужно психологически подготовиться к возможным спорным вопросам, создать уютную атмосферу для коммуникации.

Последовательность самого процесса переговоров

Начало переговоров. Сначала все участники представляются и обмениваются своими соображениями, слушают, разделяют идеи. Сразу становится понятными желания обеих сторон и ожидания, понятна позиция каждой стороны.

Выявления всех спорных вопросов. На этой стадии выявляют все спорные вопросы и соглашения по их решению.

Обмен интересами с обеих сторон. На этой стадии нужно четко объяснить свои интересы так, чтобы их восприняли как свои.

Разработать много вариантов и предложений для договоренности. Нужно выбрать подходящий вариант из всех предложений для принятия решения, выявить все потребности и объединить воедино. Раскрыть все принципы для соглашения.

Стадии достижения согласия

Выявить варианты для соглашения, рассмотреть подробно интересы обеих сторон. Далее нужно установить связь между общими интересами и найти варианты решения спорных вопросов.

Последнее обсуждение вариантов для договоренности. В результате уступок, выбрать один из всех вариантов и усовершенствовать его.

Документальное согласие. На этом этапе, если согласны обе стороны, обсуждается результат договоренности, указываются обязательства: гарантия выполнения, срок и точный контроль.

Условия, при которых переговоры будут эффективны

Существуют некие факторы и условия, при которых деловая встреча будет успешной:

Интерес с этой беседы и заключение договора должен быть у всех участников;

Обе стороны должны иметь права, чтобы принять окончательное решение;

Партнеры должны быть компетентны в данных вопросах и иметь необходимые знания в этой области;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.