

ВЛАДИСЛАВ ЗОТНОВ

Как успешно провести деловые переговоры?



Владислав Зотнов

**Как успешно провести
деловые переговоры?**

«Издательские решения»

Зотнов В.

Как успешно провести деловые переговоры? / В. Зотнов —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-981109-7

Большинство бизнес-тренеров выделяют основные правила ведения деловых встреч, которые универсальны для любой ситуации. Ими можно пользоваться в качестве шаблона либо определенного кодекса. В основном данные советы основываются на психологии человека, а также деловой этике, которая существует в современном деловом мире.

ISBN 978-5-44-981109-7

© Зотнов В.
© Издательские решения

Содержание

Основные правила ведения деловых переговоров	6
Правила ведения успешных деловых переговоров	7
Знакомство/представление	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как успешно провести деловые переговоры?

Владислав Зотнов

© Владислав Зотнов, 2020

ISBN 978-5-4498-1109-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Основные правила ведения деловых переговоров

В сфере делового общения большую часть всегда будут занимать переговоры с потенциальными партнерами и клиентами. От того, насколько эффективно будут они проведены, зависит дальнейшее взаимодействие с поставщиком, потребителем либо конкурентом. На этом этапе есть возможность определить дальнейшие перспективы и направления сотрудничества.

Не стоит отрицать, что каждый человек сам по себе является уникальным. У всех нас есть свои психологические особенности, принципы, предпочтения и манера поведения. Этот факт верен также и для контрагента в процессе переговоров. У каждого участника есть свои цели, функции, а также свое видение дальнейшего сотрудничества. Если говорить о клиенте как о потенциальном партнере, то здесь его уже будет интересовать сам товар, а также его количество, качество и цена. Основное правило переговоров – нужно озвучивать конкретные предложения и условия. Однако этим принципом не ограничиваются все навыки ведения переговоров. Большинство бизнес-тренеров выделяют основные правила ведения деловых встреч, которые универсальны для любой ситуации. Ими можно пользоваться в качестве шаблона либо определенного кодекса. В основном данные советы основываются на психологии человека, а также деловой этике, которая существует в современном деловом мире.

Правила ведения успешных деловых переговоров

Подготовительная часть. Инициатор встречи должен иметь четкое представление о том, какого результата он хочет добиться по окончании встречи еще до ее начала. Стоит выделить для себя основную цель, а затем разбить ее на три возможных сценария: стопроцентное достижение, удовлетворительный результат и нежелательный исход. При этом стоит обдумать стратегию для каждого развития событий. Например, если во время встречи есть ощущение, что основная цель не будет достигнута, то стоит пытаться прийти к компромиссу с контрагентом. Возможно, что во время встречи придется гибко менять направление беседы, поэтому каждая стратегия должна быть наготове.

Знакомство/представление

Перед самым началом встречи по правилам делового тона необходимо представиться партнеру. Необходимо четко обозначить свое имя, должность, компанию, которую представляет человек, а также основную цель встречи, чтобы держать ее в фокусе и предотвратить затягивание переговоров на длительное время. Кроме того, в деловой среде существует практика обмена визитными карточками, на которых обозначены имя, статус и компания партнера. Такое начало позволит избежать многих моментов недопонимания в дальнейшей беседе. Еще одна распространенная практика для начала ведения переговоров – это «ice breaking». Ее суть состоит в том, чтобы расположить к себе собеседника, начав разговор на отвлеченную тему. Однако для этого необходимы навыки неформального общения, а также уверенность и доброжелательность по отношению к партнеру. Если же контрагент почувствует, что такой метод используется специально и неискренне, то эффект может быть полностью противоположным. Для большинства деловых людей время – это очень ценный ресурс, поэтому если у человека нет навыка непринужденного общения, то лучше сразу перейти к основной сути встречи.

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.