



ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ:

главные правила успеха

Дмитрий Красноводский

Бизнес-литература

12+

Дмитрий Красноводский

**Деловые переговоры:
главные правила успеха**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Красноводский Д. С.

Деловые переговоры: главные правила успеха /
Д. С. Красноводский — «ЛитРес: Самиздат», 2020

Деловые переговоры – представляют собой вид делового общения, цель которого заключается в поиске оптимального решения проблем, приемлемых для всех сторон, при котором все обладают абсолютно равными возможностями в контроле над ситуацией, а итог, как правило, закрепляется договором.

Содержание

Как успешно провести деловые переговоры?	5
Формы ведения деловых переговоров	6
Основные цели и этапы проведения переговоров в современных условиях предпринимательства	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Дмитрий Красноводский

Деловые переговоры: главные правила успеха

Как успешно провести деловые переговоры?

При одном только упоминании о деловых переговорах у многих перед глазами сразу же всплывают кадры из остроумной британской комедии «Эксперт», более известной в сети под названием «Семь красных линий». Это забавная история о том, что бывает, когда обычному сотруднику ставят непосильную задачу нарисовать семь красных строго перпендикулярных линий, часть из которых должна быть нарисована зеленым цветом, а остальные непременно должны быть прозрачными. Каким бы смешным не было это видео, на самом деле большинство переговоров проходит именно так. Чтобы не повторять ошибок главных героев этой короткометражной ленты, при проведении настоящих переговоров необходимо хорошо понимать особенности такой формы коммуникации и основные требования, которые выдвигаются к ней в современных условиях развития предпринимательства, а также с точки зрения психологии и нейролингвистического программирования (НЛП).

Процесс проведения деловых переговоров можно наглядно представить в виде сложной паутины межличностных отношений, в которой тесно переплетаются не только интересы отдельных индивидов и их групп, но и основные ценности различных компаний, которые стремятся подписать контракт на наиболее выгодных условиях, получить желаемую прибыль, или укрепить свою деловую репутацию. Одни участники переговоров уже с первых минут общения всячески стремятся взять бразды правления в свои руки, а другие, наоборот, предпочитают выдержать небольшую паузу, внимательно наблюдая при этом за реакцией деловых партнеров. Бывает и так, что одна из сторон-участниц рассматривает переговоры исключительно как состязание, в котором необходимо победить любой ценой, а другая сторона в это время пребывает под таким сильным впечатлением от превосходства более влиятельного делового партнера, что не способна никоим образом отстаивать интересы своей компании.

Следовательно, умение вовремя идентифицировать партнера и его истинные намерения является настоящим искусством, учиться которому может каждый, кто заинтересован в успешном проведении деловых переговоров и получении конкретных результатов от такого взаимодействия.

Формы ведения деловых переговоров

Выбирая конкретную форму проведения деловых переговоров, необходимо понимать, что каждой из них будут присущи определенные преимущества и недостатки, которые способны повлиять на весь ход событий:

Индивидуальные встречи – позволяют всем участникам переговорного процесса оперативно прийти к общему знаменателю, высказать собственную точку зрения, услышать и понять все пожелания и цели каждого собеседника. Однако во время проведения подобных мероприятий всегда будет вероятность совершения опрометчивого шага или принятия поспешного управленческого решения.

Телефонные переговоры – достойный способ для того, чтобы на расстоянии установить контакт с оппонентом, выбрать наиболее подходящий стиль общения с ним и выяснить степень его заинтересованности в дальнейшем сотрудничестве. Как правило, разговор посредством телефонной связи происходит экспромтом, поэтому для каждой из сторон переговорного процесса крайне важно избегать необдуманных обещаний и использования неправдивых фактов.

Переговоры с использованием средств электронной почты, популярных мессенджеров и онлайн-чатов – предполагают наличие свободного времени у каждой из сторон переговорного процесса для продумывания всех малейших деталей, правильного подбора слов и формулировок. Письменная беседа в большинстве случаев затягивает во времени сам переговорный процесс, что неизбежно приводит к откладыванию принятия важного решения и появлению излишней осторожности у всех участников такой формы коммуникации.

4. Переговоры в режиме видеоконференции с использованием таких удобных сервисов, как Google, Hangouts, Zoom, AppearingVoo и Facebook Group Chat – позволяют всем участникам данного формата деловой коммуникации лично принимать участие в беседе, используя при этом различные типы предоставления информации (звук, изображение, документ), которые хорошо дополняют друг друга. Примечательно, что использование подобного интерактивного инструмента позволяет наглядно продемонстрировать, к примеру, конкурентные преимущества представляемого товара, однако, чтобы все это реализовать с технической точки зрения, необходимо приложить определенные усилия.

Основные цели и этапы проведения переговоров в современных условиях предпринимательства

В зависимости от перечня тех ключевых вопросов, которые необходимо вынести на рассмотрение, деловые переговоры могут преследовать одну из следующих целей:

Проведение презентации деятельности компании и ее наиболее значимых достижений – является неотъемлемой частью рекламной кампании, в рамках которой особое внимание должно быть уделено созданию положительного образа предприятия или организации в глазах потенциальных партнеров и клиентов.

Информирование об определенном бизнес-проекте – этот вид презентации считается наиболее требовательным к форме подачи информации и ее содержанию, поскольку позволяет убедить каждого из присутствующих в необходимости дальнейшей разработки или реализации проекта.

Рассмотрение отчета о выполненных работах – такой вид презентации вполне может быть спонтанным, если все необходимые данные находятся под рукой.

Обсуждение плана будущих работ – предусматривает необходимость не только широкого информирования определенного круга заинтересованных лиц о перечне предполагаемых работ, но и их комплексного описания для последующего проведения критического анализа и внесения необходимых изменений.

Презентация товара или услуги – помогает создавать новые знания о тех видах товаров или услуг, которые только появились на целевом рынке.

Процесс проведения деловых переговоров традиционно проходит через несколько этапов, каждому из которых присущи определенные особенности.

Предшествующее переговорам соглашение – на этом этапе необходимо не только определить, действительно ли существуют какие-либо причины для ведения переговоров, но и очертить круг наиболее важных вопросов, которые предстоит решить непосредственно за столом переговоров. Не менее важным заданием является также составление переговорной повестки дня, без которой невозможно рационально распределить обязанности и полномочия среди всех потенциальных участников переговорного процесса, и определение места и времени проведения такого мероприятия.

Формирование соглашения – на этом этапе происходит разработка основной концепции соглашения, способной удовлетворить представителей всех сторон переговорного процесса. Условия партнерства необходимо обсуждать и пересматривать до тех пор, пока не будет достигнут консенсус.

Обсуждение деталей – на этом этапе переговорного процесса происходит обсуждение всех основных условий работы согласно ранее разработанному соглашению. Прежде всего, речь идет о тех важных нюансах, которые связаны с производственной деятельностью, планированием и ответственностью за выполнение тех или иных задач. Заключительная часть этого непростого процесса предусматривает необходимость преобразования ранее достигнутого устного соглашения в письменную форму. В данном контексте речь идет о составлении соответствующего договора, где должны быть отображены все права и обязательства каждой из сторон-участниц переговорного процесса.

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.