



От исхода деловых переговоров зависит успех вашей компании, и, наоборот, неудачно проведенная встреча с партнерами может создать значительные проблемы в ее дальнейшей работе. Порой одна неудачная фраза способна навсегда свести на нет возможность делового партнерства. А значит, участники предстоящей дискуссии должны все продумать до мелочей. О том, как подготовиться к деловому диалогу, рассказывает данная памятка.

Литература:

Переговоры – главное подготовка // Лиза. –2003. – 2004. – №44. –С. 34.



Способность идти на компромисс, хорошая осведомленность и продуманность действий – вот залог успеха

Мегион, 2009 г.

Муниципальное учреждение
«Централизованная
библиотечная
система»



**Как правильно
вести переговоры**

Памятка

Из серии

«Карьера молодого специалиста»

Готовим домашнее задание

- С самого начала настройтесь на то, что переговоры - не поле боя, а средство достижения общих для партнеров целей. Такая форма делового общения в первую очередь предназначена для обмена мнениями и предложениями, а также для получения результатов, отвечающего интересам обеих сторон.
- Накануне переговоров надо составить свою программу беседы, продумать все возможные варианты вопросов и ответов. Это поможет вам правильно произвести благоприятное впечатление и добиться доверия со стороны других участников переговоров.
- Также имеет смысл отрепетировать свою речь – перед зеркалом.
- Определите для себя рамки возможных компромиссов и в вопросах, способных вызвать жестокую дискуссию.

Постарайтесь

заранее ответить на некоторые вопросы:

- В чем будет заключаться оптимальное решение проблемы, если вы и ваш партнер несколько по разному смотрите на вещи?
- Готовы ли вы пойти на компромисс, если поймете, что ваши интересы и цели партнерства во многом не совпадают?
- Сможете ли вы принять невыгодное предложение? Если нет, то, каким образом отклоните его?
- Какую линию поведения вы выберете, если поймете, что партнер настроен достаточно агрессивно и переговоры с ним практически невозможны?

Предупрежден- значит, вооружен

- Советуем заранее познакомиться со спецификой деятельности ваших партнеров. Тогда в процессе беседы у вас будет возможность продемонстрировать свою подготовленность и компетентность.
- Важно поддержать и продолжать тему, которую даже ненароком может затронуть партнер.
- Ваша главная задача – стать интересным собеседником, разумеется, при условии отличного знания предмета переговоров.

