

Стадии и фазы переговоров: определение и соотношение



Выполнила: студент 3 курса
Утемисова Алина

Стадии переговоров. Определение

Стадии переговоров - относительно самостоятельные периоды переговорного процесса, в которых реализуется конкретная частная цель общей части переговоров.



Важность стадий переговоров

Особенностью стадий переговоров служит то, что в каждой из них идет постепенное созревание того результата, который служит завязкой для последующей стадии.

Обширная практика переговорных процессов свидетельствует о том, что, как правило, попытки проскочить какую-либо стадию переговоров приводят к тому, что полученные результаты оказываются либо непродуктивными, либо недоброкачественными.



Основные стадии переговорного процесса

- Подготовка к переговорам.
- Предварительный раунд консультаций.
- Выработка регламента переговоров.
- Начало переговоров: формирование пакетов предложений, взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций участников.



Основные стадии переговорного процесса

- Ход переговоров, их основная часть: выявление разногласий, обсуждение проблем, выдвижение аргументов в поддержку своих взглядов и предложений, их обоснование.
- Рассмотрение вариантов возможного решения каждой из проблем; согласование позиций.
- Выработка договоренностей, разработка и принятие совместного соглашения.
- Завершение переговоров.
- Подведение итогов переговоров.



- Список используемой литературы:
- <https://4brain.ru/peregovory/etapy.php>
- <https://gtmarket.ru/library/basis/4626/4637>
- <https://students-library.com/library/read/34713-osnovnye-fazy-procedury-kluchevye-principy-peregovornogo-processa>