



## **Подготовка к ответственным переговорам, сделкам**

Успех переговоров зависит не только от хорошего знания предмета обсуждения, но и от владения техникой ведения переговоров, от понимания специфики, целей, которые ставят перед собой участники, общей модели переговорного процесса.

Важно понимать, что переговоры – это общение участников, поэтому переговорный процесс включает в себя восприятие партнера, обмен информацией и взаимодействие участников. Пренебрежение любой из этих сторон создает препятствия к достижению соглашения.

**Переговоры в деловом общении** – это процесс взаимодействия сторон с целью достижения согласованного и устраивающего их решения.

Любые переговоры – это новый предмет для обсуждения, новые условия, новые участники, но неизменной остается необходимость соблюдать правила проведения переговоров.

В деловом общении придается большое значение этикету переговоров.

**Процесс деловых переговоров** включает в себя три этапа, каждый из которых отличается своими задачами:

- 1) подготовка к переговорам;
- 2) процесс ведения переговоров;
- 3) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

### **Подготовка к переговорам**

Подготовка к переговорам является первым и очень важным этапом. В процессе подготовки совместно с клиентом определяются следующие особенности предстоящих переговоров:

### **Проверка контрагента**

Проведение переговоров совместно с руководством организации клиента или без.

Необходимость участия в переговорах на стороне клиента специалистов других профессий (например: бухгалтера, инженера, программиста и других), их принадлежность к той или иной организации, узконаправленная специализация.

Перечень вопросов (помимо правовых), на разрешение которых клиент уполномочивает нашего юриста (специалистов других профессий).

Составляется приблизительная программа хода переговоров. Прорабатываются различные сценарии, по которым могут развиваться переговоры, в зависимости от степени сложности и объема вопросов, подлежащих обсуждению.

Определяется перечень вопросов, который переговоры должны затронуть наиболее детально (вопросы, которым должно быть уделено максимальное внимание или вопросы, которые на Ваш взгляд могут вызвать наиболее жаркую дискуссию).

Определяются вопросы, по которым ни при каких обстоятельствах уступать нельзя, а также перечень вопросов, по которым можно уступать в случае, если переговоры зашли в тупик и пределы таких компромиссов.

Затрагиваются иные аспекты предстоящих переговоров, которые могут иметь существенное значение для их успешного проведения;

### **Формы проведения переговоров**

Наши специалисты (при необходимости) могут проводить или сопровождать переговоры в следующих формах:

- в устной форме при личной встрече нашего юриста с лицами, участвующими в переговорах;
- по телефону с Вашим контрагентом либо с представителем соответствующего государственного или муниципального органа (учреждения, организации);
- по электронной почте (наш специалист будет вести деловую переписку от Вашего имени и в Ваших интересах);
- с помощью других средств связи, позволяющих вести деловые переговоры дистанционно.

Сопровождение или проведение переговоров нашими юристами в устной форме может осуществляться:

- ✓ по месту нахождения клиента либо его контрагента или потенциального партнера;
- ✓ на нейтральной территории (в офисе или любом другом помещении, в котором проведение переговоров является возможным);
- ✓ по месту нахождения соответствующего государственного или муниципального органа (учреждения, организации), если того требует сложившаяся ситуация.

### **Стоимость**

На сайте указана стоимость услуги «Подготовка к ответственным переговорам, сделкам» от 3000 рублей час

Если подготовка к переговорам требует изучения большого количества информации и документов, объем вопросов, которые необходимо обсудить на переговорах достаточно велик, предлагаем нанять нашего юриста на весь день.

Стоимость найма одного специалиста нашей компании на весь день для подготовки и ведения переговоров (участия в переговорах) составляет 6500 рублей из расчета, что занятость нашего специалиста составит не более 8 часов.

Фиксированная цена услуги определяется в индивидуальном порядке после получения всех необходимых данных о предстоящих переговорах.

**Каждый специалист нашего Центра – Ваш личный консультант и помощник в вопросах защиты Ваших прав!**

**Чтобы заказать услугу «Подготовка к ответственным переговорам, сделкам»,  
позвоните нам по телефону или оставьте заявку через сайт.**