



## **Консультация по ведению переговоров**

Каждый человек сталкивается с конфликтами. Это могут быть конфликты с другими людьми или с самим собой, незначительные или приводящие к глобальному разрыву отношений. Избежать и преодолевать конфликты – необходимое умение человека.

Когда партнеры находятся в условиях острого конфликта, им очень сложно самостоятельно, без посредника провести эффективные переговоры: накопившиеся обиды и личные претензии делают процесс коммуникации излишне эмоциональным.

Переговоры можно определить как специфическую форму общения между партнерами, ориентированную на совместное решение проблемы, затрагивающей интересы обеих сторон.

**Переговорный процесс** – неотъемлемый элемент деловых отношений, включающий в себя поиск соглашения между партнерами, заинтересованными в сотрудничестве, и вместе с тем имеющими свои специфические интересы. В ходе переговоров происходит продолжительное общение между сторонами с различающимися и пересекающимися интересами, в результате которого они или достигают соглашения, или нет, в зависимости от ожидаемых ими последствий.

Уже на стадии подготовки к переговорам в общих чертах намечаются стратегия и тактика их проведения, которые помогут реализовать поставленные цели.

**Стратегия переговоров** — наиболее общее перспективное планирование хода переговоров, ориентированное на достижение цели переговоров.

**Тактика** — это совокупность приемов и методов, определяющих способ осуществления задуманной стратегии.

Стратегия реализуется в тактике. Практика ведения переговоров показывает, что нет и не может быть единой стратегии их проведения на все случаи жизни. Каждый конкретный переговорный процесс требует выбора определенной стратегии, отвечающей конкретным условиям.

**Сценарии переговоров** — это заранее продуманные способы построения общения с целью получить определенный результат.

**После консультации по ведению переговоров Вы научитесь:**

- Уверенно вести себя в переговорном процессе;
- Защищать свои интересы при сохранении внутреннего спокойствия;

- Нейтрализовывать манипуляцию;
- Пользоваться расширенным набором стратегий взаимодействия с партнером.

### **Лучшим способом решения любого спора являются переговоры сторон.**

**Стремление к достижению компромисса** — очень полезное качество. Подчас возникает потребность найти такой выход из сложившейся ситуации, который бы устраивал все стороны, в ней задействованные.

Мы искренне желаем Вам решить все разногласия именно путем переговоров. Поскольку, этот способ является самым быстрым, наименее затратным и наиболее эффективным.

### **Подготовка к переговорам**

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

- 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 почасовая стоимость услуги «Консультация по ведению переговоров» от **1000 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  
**«Консультирование по ведению переговоров»,**  
позвоните нам по телефону или оставьте заявку через сайт.