



## *Юридическое сопровождение переговоров с клиентами*

**Переговоры** – это процесс, в котором участвуют две или более стороны с целью согласования спорных вопросов.

Стороны в процессе переговоров активны и самостоятельно принимают решение. При этом процесс переговоров является несколько хаотичным и непредсказуемым. В процессе переговоров возможны манипуляции и давление на сторону для достижения своей цели, что не всегда выгодно одной из сторон. По итогам переговоров могут приниматься следующие типы совместных решений:

- Компромисс (стороны идут на взаимные уступки);
- Ассиметричное решение (уступки одной стороны значительно превышают уступки другой);
- Нахождение принципиально нового решения путем сотрудничества (базируется на открытом, корпоративном анализе истинного соотношения интересов оппонентов и позволяет им рассматривать существующую проблему шире изначально заданных позиций).

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. Например, при первом контакте достаточно одному из участников равнодушно ответить на приветствие другого, или, сев за стол, развалиться в кресле и с мрачным видом смотреть поверх головы собеседника, и успех переговоров будет под большим вопросом.

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

**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.

**Наши специалисты 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**

3000 рублей за один 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.**