**ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПЕРЕГОВОРОВ**

**1. ПОДГОТОВКА**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.1. Содержательная** | **1.2. Организационная** |
| **Анализ** **своих переговоров** | **Анализ** **переговоров другой стороны** | **Процедурная подготовка** | **Работа с командой** |
| - место;- время;- правила;- тема/проблема;- участники;- цели/итог;- технический материал | - распределение ролей: ведущий, руководитель, аналитик, юрист, бухгалтер, эксперт и тд. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Интерес** | **Тема** | **Первичное предложение** | **Еще предложение** | **Сигнальное предложение** | **Финальное предложение** | **Последствия сорванных переговоров** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | **2** | **6** | **…** | **5** | **4** | **3** |

**2. ПЕРЕГОВОРНЫЙ ЭТАП**

2.1. Установить контакт: приветствие, знакомство, представление участников.

2.2. Презентация тем (с получением согласия по каждой теме)

2.3. Презентация предложений: дискуссия – предложение - дискуссия - …

2.4. Выработка соглашения

2.5. Подписание соглашения

2.6. Выход из переговоров:

- удовлетворенность по содержанию

- удовлетворенность по процедуре

- удовлетворенность по психологическому климату

**3. ПОСТ-ПЕРЕГОВОРНЫЙ ЭТАП**

3.1. Контроль переговорщиком достигнутых на 2м этапе соглашений

3.2. Если договор не выполнен приглашение на повторные переговоры