DOI: 10.17117/na.2016.05.01.344

<http://ucom.ru/doc/na.2016.05.01.344.pdf>

Поступила (Received): 22.05.2016

Шарафутдинова Р.Р., Древаль А.Н. Предметное расширение менеджмента

Sharafutdinova R.R., Dreval A.N.
Subject extension management

Статья посвящена деловым переговорам, которые могут помочь достичь успеха в бизнесе.

Начинающему бизнесмену немаловажно знать, что существует 5 стилей по части ведения переговоров. При соблюдении подобных обычных законов, перечисленных ранее, бизнесмен станет обладать большими шансами привести собственное предпринимательство к наиболее высокому уровню

Ключевые слова: деловые переговоры, стол переговоров, улучшение

Article deals with business negotiations, which can help to achieve business success. Beginning businessman is important to know that there are 5 styles on the part of the negotiation. Subject to such customary laws as listed earlier, the businessman will have a great chance to bring his own business to the highest level

Key words: business negotiations, the negotiating table, the improvement of the business, a good manager

Шарафутдинова Рузана Руслановна

Студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

г. Томск, проспект Ленина, 30

Sharafutdinova Ruzana Ruslanovna

Student

National research Tomsk polytechnic university
Tomsk, Lenin ave., 30

Древаль Анатолий Николаевич

Кандидат технических наук, доцент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

г. Томск, проспект Ленина, 30

Dreval Anatoly Nikolaevich

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

National research Tomsk polytechnic university
Tomsk, Lenin ave., 30

Основной проблемой только сформировавшихся бизнесменов является – отсутствие умения правильно доносить сведения до своего собеседника. Можно сказать, что само решение подобных вопросов непосредственно взаимосвязано с проведением эффективных деловых встреч. Значимость проблемы обоснована во многом отсутствием показательных решений или законов, которые могли бы использоваться для про ведения результативных деловых встреч с компаниями партнерами [2]. Результативные деловые встречи являются нелегким процессом, имеющим собственную динамичную структуру развития. Многие научные деятели считают, что есть не более трех основных этапов в ходе проведения деловых переговоров:

1. Начальный этап, предполагает конкретизированные интересов, позиций, точек зрения слушателей, а кроме того теорию соучастников.

2. Дискуссионный этап. Данный период содержит в себе обсуждение вопроса повышенных утверждений, защита заинтересованностей, выставление доводов в поддержку своей позиции. Данный период предназначается базой с целью конечного периода.

3. Заключительный этап. Данный период содержит в себе регулирование позиций и выработку договоренности согласно каждой стадии.

На практике в большинстве случаев данные этапы размыты. Один этап плавно перетекает в другой. Важно то, что любой из данных этапов содержит собственные цели и проблемы. Также начинающему бизнесмену немаловажно понимать то, что имеется 5 стилей согласно ведению переговоров, такие как: доминирование, уход, уступка, компромисс, сотрудничество. Опишем каждый стиль подробно [1]. Доминирование – стиль для «консервативных» бизнесменов. В целом этот образ переговоров никак не приведет к логичному итогу. Уход – этот стиль подойдет для бизнесменов «специалистов», какие предварительно просчитали вероятность больших противоречий и обнаружили, что плюсов от переговоров станет меньше, нежели минусов. Для данного стиля характерно низкое влияние. Уступка – стиль, какой применяют коммерсанты «хитрецы». Такого рода способ ведения переговоров необходимо применять только лишь с целью постановления проблем небольшой значимости. Для этого стиля свойственно низкое влияние, значительное стремление к совместной работе. Компромисс – этот стиль безупречно подойдет для бизнесменов «старичков», какие однозначно понимают, что им необходимо от партнеров, и то, что партнерам может быть интересно от них. Используют стратегию «ты – мне, я – тебе». Эта стратегия нередко приводит к компромиссу среди сторон. Кроме того этот образ используем для управляющих учреждений с равной мощностью и статусом. Для этого стиля свойственен средний уровень давления, посредственный уровень готовности к совместной работе. Сотрудничество – наиболее желанный стиль для всех бизнесменов. В данном стиле находятся решения, выгодные для всех сторон.

В современных условиях ежемесячно открывают свои двери более тысячи компаний, менеджер должен обладать всеми стилями. Важной частью в эффективности деловых переговоров является само предприятие. До самой встречи можно позволить себе пообщаться с деловым партнером, это общение никак не навредит самому исходу переговоров, а только увеличит шансы хорошему его завершению. Решение координационных проблем – это более значительный период. Важно быть организованной компанией, это имидж фирмы, перед переговорами уже должно быть четкое понимание целей и вопросов переговоров, которые стоит спросить. Необходимо понимать, что вы на самом деле желаете от своего компаньона, и знать что вы способны дать взамен. Сам руководитель процессами обязан найти место для переговоров, но при таком условии, чтобы само место было признано всеми участниками деловой встречи, чтобы всем из участников было комфортно. В большинстве случаев лучшей позицией для переговоров принято считать «переговорную комнату». Данное место имеет стол, за которым комфортно могут расположиться все сотрудники со стороны партнера. Лучшим столом для переговоров является стол овальной формы, потому

что, они в большей мере помогают вести раскрытый разговор. Так же необходимо сделать данную комнату оборудованной и оснастить звуковым и видео оборудованием. Такие действия, осовременят переговорную комнату, в то время когда видео технологии дадут возможность наглядно демонстрировать видео ролики и презентации, звук добавит атмосферы и поможет лучше погрузиться в деловую обстановку. Но даже звуковая и видео техника не смогут исправить ситуацию, если ответственный человек за деловые переговоры будет вести себя не правильно и не корректно. По этой причине следующий этап эффективных деловых переговоров – это внешний вид бизнесмена, ведущего диалог, а кроме того выдержка и решительность выступления.

Компаньон выразит расположение и станет наиболее послушен. Самообладание освободит от неловкости, которое может нанести вред переговорам [4]. При соблюдении подобных обычных правил, перечисленных ранее, бизнесмен станет обладать большими шансами вывести свой бизнес на более высокий уровень. Таким образом, переговоры значимы в каждой сфере бизнеса. Эта статья может быть полезна бизнесменам многочисленных сфер и фирм. Предпринимателю немаловажно понимать, что результат его фирмы непосредственно зависит от переговоров.

Список используемых источников:

1. Громова К.А., Першиков А.С., Стоцкая Д.О. *Управление персоналом*. М.: Приор, 2011.
2. Сиразитдинова Ю.А. Проблемы становления и совершенствования культуры предпринимательства // *Актуальные проблемы развития предпринимательства*. 2014. С. 54-61.
3. Ермакова Н.Ю. *Состояние и тенденции малого бизнеса в Ставропольском крае* // *Проблемы и перспективы развития современного предпринимательства*. 2011. С. 38-41.
4. Климова В. *Совершенствование мотивационного механизма организации* // *Человек и труд*. 2010.