**ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ**

***Вопросы***

1. *На чем нужно делать акцент в переговорах: а) на проблеме; б) на личности партнера?*
2. *Какой порядок переговоров является оптимальным?*

*Варианты: а) каждый из присутствующих вступает в разговор по мере необходимости; б) говорит только первое лицо, остальные берут слово после его приглашения либо просят у него разрешения; в) до начала переговоров необходимо распределить, кто, когда и о чем будет говорить.*

1. *Надо ли дать понять партнеру по переговорам, что вы осведомлены о делах его фирмы?*
2. *Применяется ли в международной практике следующее правило: «Найди покупателя, которому нужно то, что ты хочешь продать, и дави на него, дави и еще раз дави»?*
3. *Встретившись с вами, партнеры сразу же предложили цену, которая вас вполне устраивает. Вы скажете им об этом или поторгуетесь, хотя бы для виду?*
4. *Наилучший компромисс заключается, когда а) идут на взаимные уступки в рамках решаемой проблемы; б) выходят за рамки проблемы?*

*\*\*\**

1. *Какие условные знаки между членами делегации допустимы на переговорах?*
2. *Можно ли участникам выходить во время переговоров?*
3. *Где во время переговоров лучше держать руки?*
4. *Можно ли курить во время переговоров?*
5. *Некто из членов делегации знает, что к нему практически никогда не обращаются прохожие с вопросами, как пройти, который час и т.п. Является ли это для данного человека указанием на то, что ему потребуются какие-то дополнительные усилия в ходе переговоров? Если да, то какие?*
6. *В начале беседы вы раскрыли блокнот, но … переговоры идут, а ничего достойного быть записанным вы не услышали. Сделаете ли вы какие-либо записи?*

*\*\*\**

1. *Чай и кофе гостям предлагают всегда или если только переговоры затягиваются?*
2. *В каком порядке разносят чай (кофе)?*

*Варианты: а) сначала руководителям делегации; б) сначала гостям; в) сначала руководителям делегаций, потом – остальным гостям, и лишь затем – своим участникам переговоров.*

1. *За рубежом считают, что их партнеры из СНГ из двух вариантов выберут более или менее рискованный?*
2. *Каков, по вашему мнению, средний уровень образования населения в западной Европе?*

*Варианты: а) ниже, чем у нас; б) в целом такой же; в) выше; г) существенно выше.*

1. *Интересуется ли, как правило, население на Западе политикой?*
2. *Представители какой страны самые трудные, но и самые перспективные партнеры по переговорам?*

*\*\*\**

1. *Партнеры поинтересовались численностью персонала вашего предприятия. Сообщите ли вы ее?*
2. *Один из партнеров обманул вас. Воспользуетесь ли вы этим обстоятельством в переговорах с другим партнером, чтобы он с пониманием отнесся к вашему требованию твердых гарантий?*
3. *Вы увидели просчет партнера по переговорам, делающий впоследствии этот договор выгодным только для вас. Скажите ли вы ему об этом?*
4. *Как воспринимаются самокритичные высказывания на переговорах (например: «Я не оратор…»)?*
5. *На переговорах с португальцами на их вопрос, есть ли у вас претензии, вы сделали из пальцев «ноль». Как это будет воспринято и почему?*

*\*\*\**

1. *Партнер поигрывает авторучкой. Что это может означать?*
2. *Во время переговоров партнер машинально рисует узоры в своем блокноте. О чем это говорит?*
3. *Некоторые проявляют расположение к партнеру, дружески похлопывая его по плечу. Как вы к этому относитесь?*
4. *Устная договоренность подтверждена письменной. Однако в нее вошли не все пункты устного соглашения. Остаются ли действующими устные договоренности?*
5. *У вас есть устная договоренность с вице-президентом зарубежной компании. Равносильна ли она письменному соглашению?*
6. *На ваше деловое предложение зарубежный партнер сказал: «Это замечательный проект. Он мне очень нравится. Я вижу в нем большие перспективы». Что означают эти слова?*
7. *Обязательна ли развлекательная программа для гостей, прибывших на переговоры?*
8. *Кто приглашает участников переговоров в ресторан и платит?*