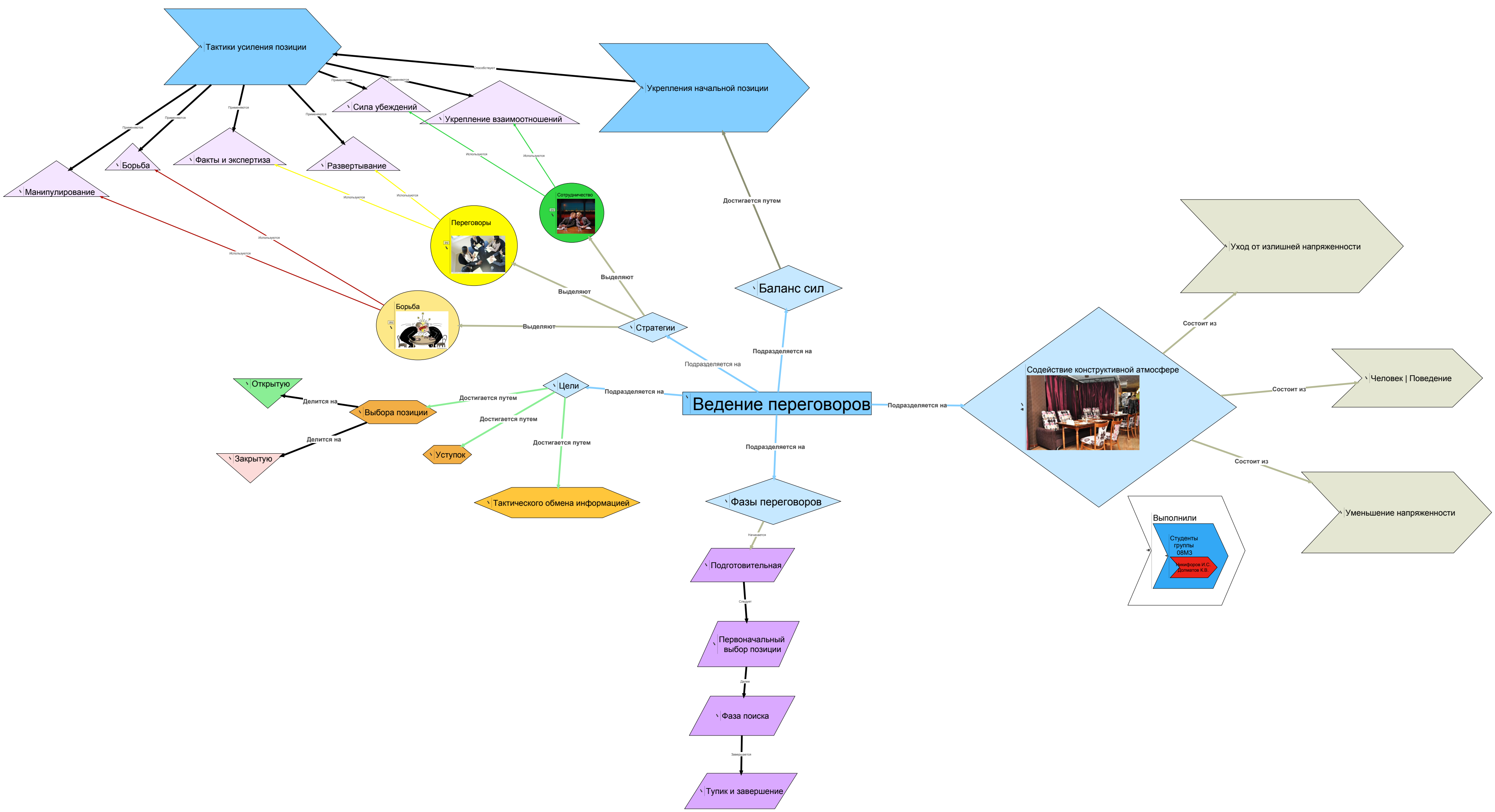
Ведение переговоров
Подразделяется на
Баланс сил
Достигается путем
Укрепления начальной позиции
Способствует
Тактики усиления позиции
Применяется
Сила убеждений
Укрепление взаимоотношений
Манипулирование
Борьба
Факты и экспертиза
Развертывание
Используется
Сотрудничество
Переговоры
Борьба
Выделяют
Стратегии
Цели
Достигается путем
Выбора позиции
Делится на
Открытую
Закрытую
Уступок
Тактического обмена информацией
Фазы переговоров
Подготовительная
Первоначальный выбор позиции
Фаза поиска
Тупик и завершение
Содействие конструктивной атмосфере
Состоит из
Уход от излишней напряженности
Человек | Поведение
Уменьшение напряженности
Выполнили
Студенты группы 08М3
Никифоров И.С.
Долматов К.В.