

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Poslovni pregovori". Rad ima 20 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

Megatrend univerzitet primenjenih nauka

Geoekonomski fakultet

Seminarski rad iz predmeta: Ekonomska diplomatija

Tema: POSLOVNI PREGOVORI

Beograd, maj 2006.

POSLOVNI PREGOVORI

Jedan od najvažnijih poslova ekonomskog diplomate, odnosno ekonomskog predstavnika u inostranstvu, jeste - poslovno pregovaranje. To je uvod i obavezni put dolaženja do konačnog poslovnog sporazuma sa privrednim partnerom, bilo da se radi o prodaji ili kupovini robe, poslovnoj ili naučno-tehničkoj saradnji, zajedničkim ulaganjima, odobravanju kredita ili razmeni ekonomskih informacija.

Poslovni razgovori ili pregovori sa privrednim partnerima se, po složenosti i tematici, u principu mogu podeliti na:

1. trgovinske razgovore (o kupovini/prodaji robe)
2. razgovore o različitim vrstama poslovne saradnje
3. privredne pregovore.

Tehnike vođenja svih ovih vrsta poslovnih razgovora se, u razvijenim zemljama, izučavaju na posebnim školama ili specijalizacijama za poslovne ljude - pregovarače. Osim opštih zakonitosti, vezanih za korektno, obostrano tolerantno i solidarno, odgovorno vođenje razgovora dve strane. za vođenje poslovnih razgovora je neophodno ispunjavanje niza drugih zahteva.

Neophodno je da pregovarač poseduje :

1. Visoku kompetentnost u onome o čemu pregovara.

Bez ovog elementa, nema ozbiljnog poslovnog razgovora, a posebno je nemoguće privredno pregovaranje. Učesnik u poslovnom pregovaranju mora da zna o čemu priča, koje su osobine proizvodnje, proizvoda ili liste proizvoda o kojima se razgovara, o predloženom programu saradnje, o količinama, cenama, osobinama materijala i dr.

2. Pregovarač mora da poseduje validno i proverljivo ovlašćenje

da može da vodi pregovore

3. Pregovarač mora da poseduje visoke pregovaračke kvalitete i

sposobnosti.

Ovo podrazumeva stalno učenje i usavršavanje svojih racionalnih metoda, obogaćivanje liste odgovora na različite situacije u pregovaranju. Dobar pregovarač mora da vlada različitim tehnikama i metodama pregovaranja.

4. Pregovarač mora sve vreme da vlada sadržajem i odvijanjem poslovnog pregovaranja.

To podrazumeva da mora dobro da se pripremi pre početka pregovora. Pripreme za pregovaranje se sastoje iz pribavljanja i analize detaljnih informacija o sagovorniku, njegovoj kompaniji ili zemlji koju predstavlja; poznavanja njegovih kompetencija i ovlašćenja u pregovorima; poznavanja njegovih ličnih i poslovnih osobina i sklonosti; poznavanja njegovih tehnika pregovaranja. Pregovarač u toku priprema treba da pripremi plan pregovaranja, podeljen u faze razvoja od opšteg do konkretnog, od nespornog ka spornom da bude spreman da u razgovoru uverljivo razradi svoju argumentaciju; da bude spreman da čuje i suprotno mišljenje i da, u toj situaciji, pređe na argumentaciju ubeđivanja, osporavanja suprotnih argumenata; da ima razvijenu tehniku slušanja sagovornika. Osnovna slabost i glavni razlog neuspeha pregovora su ako pregovarač ume da sluša samo sebe, a ne i sagovornika.

Pregovarač mora da bude jasan, ubedljiv, siguran, ali ne arogantan, kompetentan, ali i šarmantan, da ume da ostavi utisak na sagovornika ali da ne izaziva odbojnost.

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU.-----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com