Самые распространенные ошибки на переговорах

В данном разделе хотелось бы отметить наиболее распространённые ошибки по ведению переговоров, которые допускаются большинством из людей.

- Слабая подготовка к переговорам
- Нечёткие цели
- Неадекватное представление о целях другой стороны
- Ошибочное восприятие другой стороны как оппонента и противника
- Недостаток внимания к важнейшим интересам и опасениям другой стороны
- Непонимание процесса принятия решений другой стороной
- Отсутствие стратегии в процессе обмена предметами торга
- Перед началом торгов создано недостаточно альтернатив и возможностей
- Неумение принимать в расчет фактор конкуренции
- Неумелое использование на переговорах власти и влияния
- Поспешные расчеты и торопливое принятие решений
- Неумение завершить переговоры вовремя
- Неумение слушать
- Отсутствие важной, значительной цели
- Неумение делать полезные и ценные предложения
- Неподходящее время
- Неудобная, некомфортная ситуация переговоров
- Слишком большое внимание к финансовым вопросам и ценам

По материалам книги К. Селлих, С. Джейн «Переговоры в международном бизнесе. Практическое руководство»