

Коммуникативная и переговорная практика



Москва, Россия

Практически любой сделке предшествуют переговоры о ее условиях, однако на этапе согласования сторонами условий контракта или сделки стандартные решения оказываются малопригодными. Переговоры как процесс согласования интересов участников и разрешения потенциального или реального их конфликта, являются актуальным объектом исследования многих научных дисциплин. От того, насколько тщательно будут подготовлены переговоры, зависит не только их конечный результат, но и сам процесс: будут ли переговоры длительными, затяжными, конфликтными, или они пройдут быстро и плодотворно.

Детальное видение потребностей клиентов определяет содержание наших действий в разделе вышеуказанной практики:

- Определение возможности проведения переговоров, сбор информации о контрагентах по переговорам, оценка границ переговорных возможностей;
- Разработка модели переговоров;
- Создание предпосылок для переговоров;
- Организация и сопровождение переговорного процесса;
- Фиксирование результатов переговоров в соглашениях;
- Контроль и сопровождение исполнения соглашений;
- Сопровождение согласительных процедур в системе возникших противоречий (медиация). Разрешение противоречий в рамках третейского судопроизводства;
- Разработка партнерских программ и соглашений;
- Организация партнерских сетей.

Цена: **1 \$**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: --

**Альянс Системного
Консалтинга Альянс
Системного Консалтинга**

4995179370