**Тема 4. Переговорні стилі. Пропозиції в структурі управління.**

Поняття про національні стилі ведення переговорів. Вітчизняна культура ведення переговорів. Американський національний стиль ведення переговорів. Англійський та французький національний стилі ведення переговорів. Особливості німецької та італійської культури ведення переговорів. Особливості та умови формування вітчизняної культури переговорів. Радянський національний стиль ведення переговорів. Російський національний стиль ведення переговорів. Вітчизняна культура ведення переговорів. Китайський національний стиль ведення переговорів. Японський національний стиль ведення переговорів. Східно-корейський національний стиль ведення переговорів. Арабський національний стиль ведення переговорів. Єгипетський національний стиль ведення переговорів. Організація переговорів як процесу. Підготовка до переговорів. Планування переговорного процесу. Постановка цілей. З’ясування меж можливостей сторін. Інформаційна підготовка. Методи підготовки до переговорів. Підготовка до міжнародних переговорів. Початок переговорів. Розміщення учасників переговорів. Обговорення процедури та регламенту переговорів. З’ясування повістки дня. Визначення спільних інтересів. Пакети пропозицій. Початок бесіди та його психологічні прийоми. Стадії переговорів.