**Практичне завдання № 8. «Мистецтво ведення переговорів»**

**Завдання: Дайте відповідь на запитання:**

1. Які стратегії ведення переговорів вважаються найбільш ефективними у сучасному бізнесі?
2. Які основні навички міжособистісного спілкування є важливими для успішних переговорів?
3. Як вирішувати конфлікти та досягати компромісів під час переговорів?
4. Які підходи до вирішення переговорних суперечностей допомагають побудувати взаємовигідні відносини?
5. Чи можна навчитися ефективно вести переговори, або це навичка, яка ґрунтується на вроджених здібностях?
6. Які психологічні аспекти впливають на результати переговорів та як їх можна використовувати в свою користь?
7. Чи важливо розвивати емпатію та розуміння позиції іншої сторони під час переговорів і чому саме?
8. Як визначити свої інтереси та цілі перед початком переговорів, щоб досягти оптимального результату?
9. Які стратегії ведення переговорів варто уникати, щоб не нашкодити відносинам з партнерами?
10. Як зберегти спокій та професіоналізм у складних ситуаціях під час переговорів?