



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

«Влияние кросс-культурных факторов на стратегию и тактику переговоров (на примере антикварного рынка)»

Колесов Денис Игоревич
БМН-156, ОП «Менеджмент»

Цели:

- Оценить масштаб влияния кросс-культурных факторов на процесс ведения переговоров
- Описать стратегии ведения переговоров с учетом конкретных культурных особенностей

Методы:

- Анализ российских и зарубежных источников
- Интервью экспертов

В ходе исследования были выявлены 12 факторов, способных влиять на стратегию переговоров.



Также были выделены 4 базовых стиля ведения переговоров





Подготовка

Анализ
ситуации

Гибкость



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Практическая часть: Германия

- Прагматичные переговорщики
- Важность документации и точности условий
- Тщательная подготовка
- Аналитический или фактический стиль



Практическая часть: Саудовская Аравия

- Чаще – группа лиц, а не единоличный представитель
- Важно эмоциональное состояние внутри переговорной группы
- Очень чтят традиции и обряды
- Переговоры затягиваются на долгий срок

- Очень тщательно готовятся к переговорам
- Обращают внимание на репутацию
- Стараются быть наиболее честными и ждут того же от другой стороны
- Преобладает индивидуализм принятия решений



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

«Влияние кросс-культурных факторов на стратегию и тактику переговоров (на примере антикварного рынка)»

Колесов Денис Игоревич
БМН-156, ОП «Менеджмент»