


Деловые переговоры

Цель занятия:

Введение

- 1. Определить сущность переговоров, дать определение;*
- 2. Ознакомиться с этапами проведения переговоров;*
- 3. Рассмотреть подготовку переговоров;*
- 4. Изучить методы проведения переговоров;*
- 5. Проанализировать решение проблем возникших на переговорах и завершение переговоров;*
- 6. Закрепление материала деловой игрой.*

A close-up photograph of two men in business suits. They are facing each other, their mouths wide open as if shouting or arguing. The man on the left is wearing a grey suit and a red and white striped tie. The man on the right is wearing a white shirt and a blue tie. The background is blurred, suggesting an office or public setting.

Конфликт - противоречие, возникающее между людьми или коллективами в процессе их совместной трудовой деятельности из-за непонимания или противоположности интересов, отсутствия согласия между двумя или более сторонами.

В основе любого конфликта лежит:

- 1. Ситуация***
- 2. Инцидент***
- 3. Объект конфликта***
- 4. Субъект конфликта***

Типы конфликтов

A grayscale photograph of two men in business suits standing back-to-back with their arms crossed. The man on the left is wearing a dark suit, and the man on the right is wearing a light-colored suit. They are positioned behind the text, which is overlaid on the image.

Внутриличностный;

Межличностный;

Между личностью и группой;

Межгрупповой;

Скрытый.

Причины конфликтов



- 1. Недостаточная согласованность и противоречивость целей отдельных групп и работников;*
- 2. Устарелость организационной структуры, нечеткое разграничение прав и обязанностей;*
- 3. Ограниченность ресурсов;*
- 4. Недостаточный уровень профессиональной подготовки;*
- 5. Необоснованное публичное порицание одних и незаслуженная (авансированная) похвала другим сотрудникам;*
- 6. Неопределенность перспектив роста;*
- 7. Неблагоприятные физические условия.*

Методы разрешения конфликтов



1. Избегание

2. Сглаживание

3. Переговоры

A background image showing two men in business suits engaged in a conversation. The man on the left is wearing a light-colored suit and a dark tie, while the man on the right is wearing a dark suit and a blue tie. They are both looking towards each other, suggesting a meeting or negotiation.

Задание 1

Переговоры предназначены для достижения соглашения между людьми, когда обе стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы.

Переговоры действия или процессы обсуждения, консультирования или дискутирования с другими с целью достижения согласия по данному вопросу.

Переговоры способ урегулирования конфликтных ситуаций и разрешения противоречий на основе поиска компромиссов и снятия взаимных претензий участвующих партнеров.

Задание 2

Этапы проведения переговоров

I этап

Подготовка переговоров

II этап

Проведение переговоров

III этап

Решение проблемы (завершение переговоров)

IV этап

Анализ итогов деловых переговоров



Требование к служебному помещению для переговоров

A modern conference room with a large, light-colored wooden conference table on wheels. Several black office chairs with chrome frames are arranged around the table. The room has large windows in the background, letting in bright light. The floor is a dark, polished material.

1. Рабочая зона:

• средства технической связи;

2. Совещательная зона:

- рабочий стол с канцелярскими принадлежностями;

3. Зона неформального общения:

- кресла;
- журнальный столик;
- бар.

Задание 3

Подготовка переговоров:

четко представлять себе предмет переговоров и обсуждаемую проблему;

2. обязательно составить примерный сценарий переговоров;

3. наметить моменты своей неуступчивости, а также проблемы, где можно уступить, если в переговорах неожиданно возникает тупик;

4. определить для себя верхний и нижний уровень компромиссов по вопросам, которые, на ваш взгляд, вызовут наиболее жаркую дискуссию.

Задание 4

Методы проведения переговоров

Вариационный метод

Метод интеграции

Метод уравнивания

Компромиссный метод

Задание 5

Завершение переговоров

Сравнение целей переговоров с их результатами;

2. Определение мер и действий, вытекающих из результатов переговоров;

3. Деловые, личные и организационные выводы относительно будущих переговоров или продолжения проводившихся.



Практическое закрепление
материала занятия

«Деловые переговоры»

по басне

Ивана Андреевича Крылова

«Ворона и Лисица»



Цели данной деловой игры



1. *Развития у студентов навыков делового общения через риторика – лингвистический аппарат, адаптированный под этические нормы;*
2. *Уметь правильно определить мотивы и интересы партнеров по переговорам;*
3. *Правильно и точно аргументировать;*
4. *Уметь прийти к компромиссу;*

Слово предоставляется Сове - судье

*Право на мнение есть у
каждого, право судить
- у судей*



Слово предоставляется Вороне -
потерпевшей

*Да здравствует
наш суд -
самый
гуманный суд
в мире!*



Слово предоставляется прокурору
Суслику Шерлоку Холмсу

*И лишь
заботливые
руки прокурора
сшивали ловко
новые дела...*



Слово предоставляется Белке - 1-му свидетелю со стороны потерпевшей

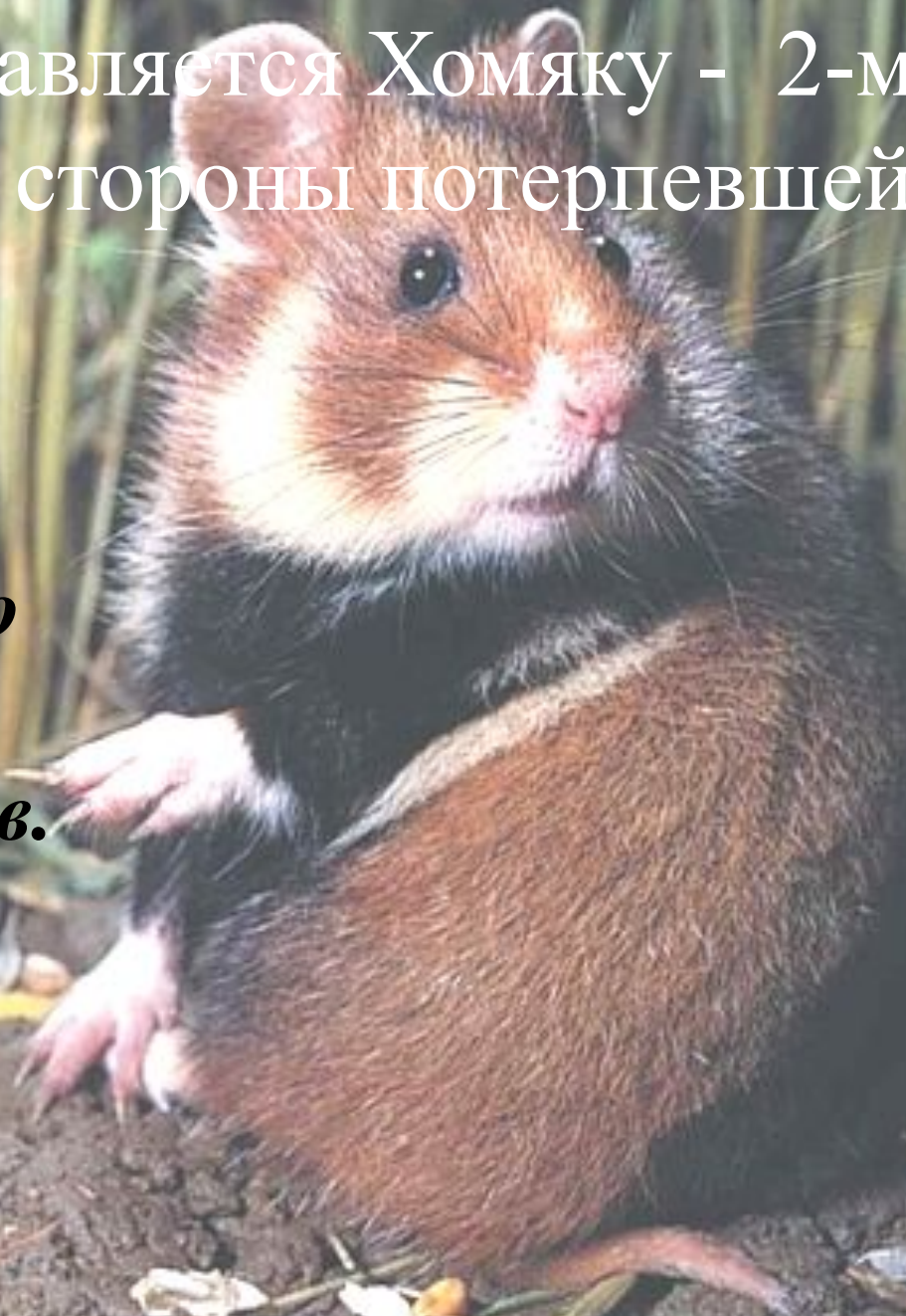
- Кто свидетель?

- Я! А что случилось?!



Слово предоставляется Хомяку - 2-му свидетелю со стороны потерпевшей

Свидетелей стало труднее ловить, чем преступников.



A close-up photograph of a raccoon climbing a tree trunk. The raccoon is the central focus, with its face and paws clearly visible. It has the characteristic black and white facial mask and is looking directly at the camera. The background is a soft-focus green, suggesting foliage. The tree trunk is on the right side of the frame, showing rough bark texture.

Слово предоставляется Еноту - адвокату

*Умный, хладнокровный
адвокат
сделает преступника
героем!*



*Наказанный
преступник — это
пример для всех
негодяев.*

*Невинно
осужденный —
это вопрос
совести всех
честных людей.*

Слово предоставляется Зайцу - 1-му свидетелю со стороны обвиняемой

*Из свидетелей
лучше один
видевший,
чем десять
слышавших*



Волку



*Свидетельские
показания:*

*"Она была в
черной мини-
мини юбке, а
что было в
руках я не
заметил..."*

Слово предоставляется прокурору Суслику Шерлоку Холмсу

*«Для тех, кто
шьёт» —
любимый
журнал для
прокуроров.*



A close-up photograph of a raccoon climbing a tree trunk. The raccoon is the central focus, with its characteristic black and tan fur and dark eye patches. It is looking directly at the camera with a neutral expression. The tree trunk is on the right side of the frame, showing rough, grey bark. The background is a soft-focus green, suggesting foliage. The text is overlaid on the image in a white, serif font.

Слово предоставляется Еноту - адвокату

*Адвокат готов пойти
на все что угодно,
чтобы выиграть
процесс.*

*Иногда он даже готов
сказать правду*

Слово предоставляется Вороне -
потерпевшей

*Выиграть
процесс — не
главное,
главное — не
проиграть.*





*Нет плохих
обвиняемых, есть
плохие адвокаты.*

Слово предоставляется Сове - судье

*Не хотите по-хорошему
— будем делать по
закону!*





Благодарю за внимание!