Деловые совещания.
Выход из тупиковых ситуаций.

Подготовила:

Абакумова Дарья

Студентка 1 курса, 2 группы

Понятие делового совещания

- Деловое совещание – форма организованного, целенаправленного взаимодействия группы заинтересованных лиц посредством обмена мнениями для выработки и принятия решения.

Тупиковые ситуации.

- Тупиковая ситуация на совещании означает не что иное, как невозможность договориться по какому-то конкретному вопросу, что свидетельствует о том, что окончательное соглашение не будет достигнуто.

Выход из тупиковой ситуации.

- Первая реакция.

  - Взять себя в руки, побороть негативные эмоции.
  - Перейти от отрицательных эмоций к положительным.
  - Начать искать общую платформу.

Выход из тупиковой ситуации.

- Оценка.

- Обобщить достигнутое.
- Рассмотреть ситуацию со стороны коллектива.
- Сконцентрироваться на объединяющем.
- Выяснить причины негативного отношения, отказа.

Выход из тупиковой ситуации.

- Другие советы.

  - Сделать перерыв.
  - Обсудить гипотетическую возможность соглашения.
  - Не воспринимать отказ всерьез.
  - Оставить проблемы для будущей встречи.
  - Упростить ход переговоров.

- Способность находить выходы из тупиковых ситуаций безусловно является профессиональным качеством каждого участника переговоров.

Ссылки

- economuch.com
- osvita-plaza.in.ua
- aup.ru
- grandars.ru
- http://delovoi-etiket.ru/