

Управленческие поединки

по авторской технологии
Владимира Тарасова

ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»



Оценочная и обучающая
технология с 1984 года

Автор –

Владимир Тарасов,

основатель Таллиннской
школы менеджеров



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT
TALLINNA MÄNEDŽERIDE KOOL
ТАЛЛИННСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

За 27 лет прошло обучение более 50 000
руководителей



ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»

Поединок оценивают
9 судей, разделённых на 3
коллегии:

1. Отправляющие на переговоры;
2. Доверяющие недвижимость;
3. Нанимающиеся на работу.



ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»

Задача игрока:

находясь в любой роли,
максимально **реализовать
интересы этой роли.**

При этом интересы можно
трансформировать, но по
убедительным для судей
причинам.

От силы, а не от слабости

ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»



Секундант:

1. Помогает игроку подготовиться
2. Может один раз взять паузу на 1 минуту во время раунда своего игрока
3. Может заявить протест на неправомерные вводные другого игрока. Если они противоречат тексту ситуации, сказанному своим игроком или являются «роялем в кустах»

4 Подготовка к переговорам



ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



Экономический слой

Этический слой

Юридический слой

Технический слой

Технологический слой

Что я имею в начале пути?

- История отношений. Информация об оппоненте, конкурентах
- Что усиливает мои позиции? В какой плоскости моя правота и самый сильный аргумент?
- Что может ослабить? В чём правота и аргументы оппонента?

ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



Что я хочу?

- Что хочу получить в результате конкретных переговоров? Куда хочу прийти?

ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



Как я пойду?

- Как начну переговоры?
- Как «расположусь на выгодной местности»?
- Как расположусь в роли «хозяина»?
- Как буду выяснять позицию оппонента?
- Какие приёмы деловой и позиционной борьбы и в каком случае буду применять?

ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



**Варианты, которые
устроят его**

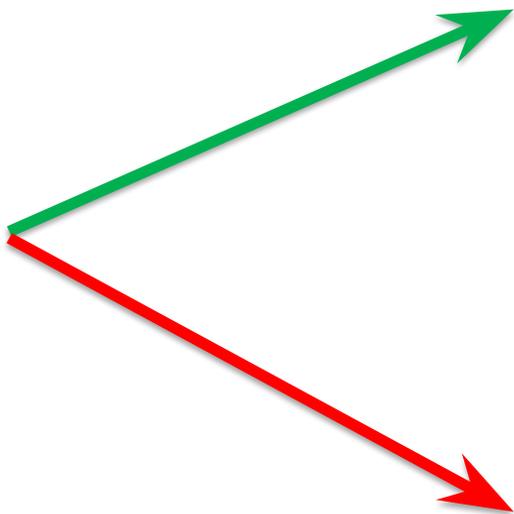
Зона компромисса

**Варианты, которые
устроят меня**

Что меня устроит?

- Круг возможных вариантов, которые могут устроить нас. Зона компромисса.

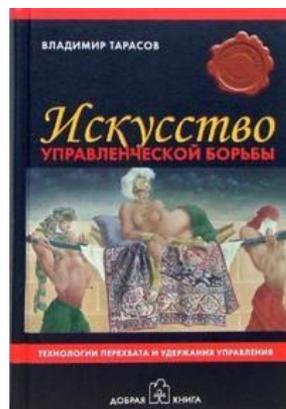
ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



Что дальше?

- Следующий шаг в случае положительного решения? Какие обязательства по дальнейшим действиям каждая из сторон может взять на себя по итогам переговоров?
- Следующий шаг в случае отрицательного решения? Что даёт мне силу безразличия?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА



Полезные
бесплатные материалы
на:

tarasov.ru

tandem-seminar.ru

sbs.edu.ru