

Managerfortbildungsprogramm des BMWi (шаблон) Индивидуальная презентация



Результаты стажировки и представление
кооперационного проекта



Исходная ситуация и цели проекта

- Сведения о себе/ Должность на предприятии и обязанности
- Общая информация о предприятии
- USP предприятия
- Тема кооперационного проекта
- Цели проекта / Кооперация

Логотип
фирмы

Фото
участника

Результаты и опыт, приобретенный благодаря индивидуальным

Пример

- Переговоры на предприятии ABC
- Рассматривались следующие вопросы
- Результат: Продолжения переговоров не будет, т.к. не удалось достичь общности и согласия по вопросам 1, 2, 3.
- Тем не менее, положительный вывод: очерчен более узкий круг потенциальных поставщиков, приобретен дополнительный опыт межкультурной коммуникации и ведения переговоров, расширились технические знания

Логотип
фирмы

Фото
участник
а

Результаты и опыт, приобретенный благодаря индивидуальным

Пример

- Мои важнейшие выводы в отношении навыков и умений ведения переговоров (в широком смысле)
- При подготовке к переговорам еще раз проверил, имеются ли необходимые цифры по собственному предприятию и можно ли их пояснить
- Еще раз подправил презентацию собственного предприятия
- Составил список вопросов для обсуждения на переговорах, продумал возможный диапазон свободы в принятии решений
- Учитывал важность взаимовыгодных решений (win-win) (осознание важности этого аспекта)

Логотип
фирмы

Фото
участник
а

Будущие стратегии реализации кооперационного проекта

1. В среднесрочной перспективе применение немецкого оборудования поможет сократить себестоимость за счет экономии энергии.
2. Тем самым наша продукция станет более конкурентоспособной.
3. Сотрудникам потребуется обучение по работе с новым оборудованием.
4. Найден немецкий поставщик — оптимальный партнер по вопросам монтажа, обучения и сервиса. Ему поручено подготовить коммерческое предложение.
5. Система управления качеством на родном предприятии требует принципиальной оптимизации.
6. Вывод на рынок более качественной (инновационной) продукции должен сопровождаться рекламной поддержкой.
7.

План вех проекта

1. Пример
2. Ознакомление руководства родного предприятия с результатами программы подготовки (включая переговоры) до... (дата)
3. Анализ поступивших предложений до... (дата)
4. Дополнительный анализ возможностей финансирования
5. Продолжение переговоров до... (дата)
6. Одновременно: создание предпосылок для ввода в эксплуатацию нового оборудования (изменения в размещении оборудования, обучение обслуживающего персонала...) до... (дата)
7. Продолжение наблюдения за конкурентами на отечественном рынке... постоянно

ВЫВОД

1. ...
2. ...
3. ...



**Большое
спасибо!**