

# 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!**