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.*

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

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

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

1. *Рабочая зона:*
- средства технической приемки;
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 уравновешивания

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...

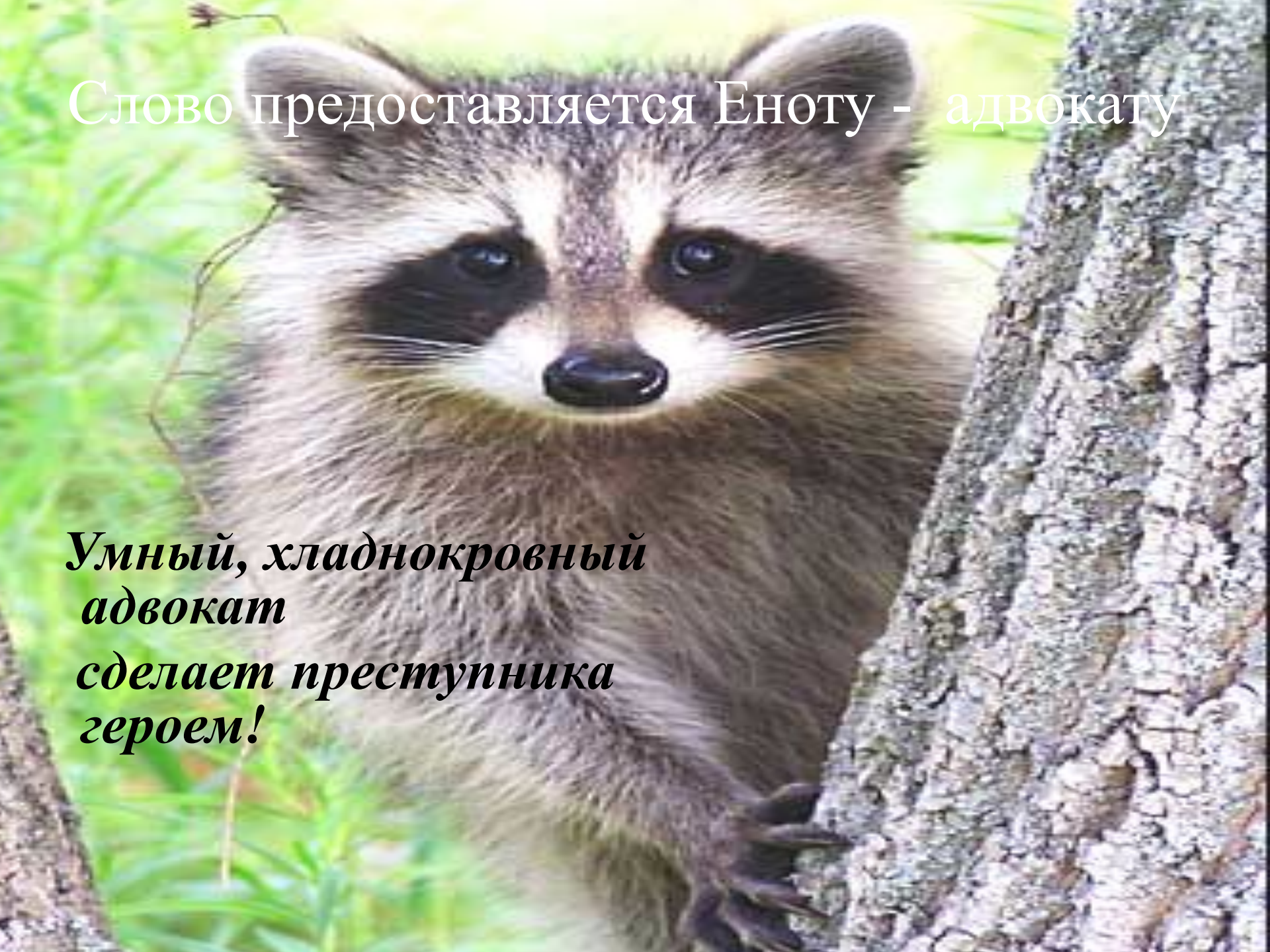
Слово предоставляется Белке - 1–му свидетелю со стороны потерпевшей

- Кто свидетель?

- Я! А что случилось?!

Слово предоставляется Хомяку - 2-му свидетелю со стороны потерпевшей

Свидетелей стало труднее ловить, чем преступников.



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

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.

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!