

Вправа: "Вибір моделі переговорів"

Інструкція для учасників:

- 1) Ознайомтесь з наведеними прикладами ситуацій.
- 2) Обговоріть у вашій групі, яка модель переговорів: win-lose, win-win, mixed найкраще підходить для кожного прикладу.

Приклади для аналізу:

1. Продаж автомобіля: Ви намагаєтесь продати свій автомобіль і хочете максимізувати прибуток, тоді як покупець хоче мінімізувати свої витрати.

- 1) win-lose
- 2) win-win
- 3) mixed

2. Проектна робота: Ваша компанія та компанія-конкурент співпрацюють над спільним проектом. Обидві сторони зацікавлені в успіху проекту, але кожна хоче забезпечити, що її інтереси будуть належно представлені в проектній документації та кінцевому продукті.

- 1) win-lose
- 2) win-win
- 3) mixed

3. Збільшення зарплати: Співробітник ініціює переговори з менеджментом про збільшення зарплати, аргументуючи це своїм внеском у компанію та ринковими стандартами.

- 1) win-lose
- 2) win-win
- 3) mixed

4. Поділ ресурсів: Дві проектні команди у великій компанії конкурують за обмежені ресурси: бюджет та персонал.

- 1) win-lose
- 2) win-win
- 3) mixed

5. Міжнародні торгові угоди: Дві транснаціональні компанії ведуть переговори щодо торгової угоди. Одна компанія хоче збільшити доступ до ринків іншої країни для своїх товарів, в той час як інша прагне захистити свої внутрішні галузі від іноземної конкуренції.

- 1) win-lose
- 2) win-win
- 3) mixed

6. Переговори про оренду житла: Орендар намагається знизити місячну вартість оренди, тоді як власник нерухомості прагне її збільшити. Однак орендар пропонує покращення умов оренди, такі як передплата за кілька місяців наперед або зобов'язання виконувати невеликі ремонтні роботи.

- 1) win-lose
- 2) win-win
- 3) mixed

7. Переговори про підвищення цін від постачальника: Ваш бізнес залежить від певного постачальника, який раптово вирішує підняти ціни на свої товари або послуги. Вам потрібно вести переговори, щоб мінімізувати вплив цього підвищення на вашу власну цінову політику та маржу прибутку.

- 1) win-lose
- 2) win-win
- 3) mixed