



Завдання (під час переговорів торги відбуваються в два етапи)

Перший етап - Команди ознайомлюються із конфіденційною інформацією і проводять первинний аналіз BATNA, WATNA та інтересів - 10 хв. Після первинного аналізу відбувається налагодження комунікації (зустріч) між усіма учасниками та прояснення інформації. Під час зустрічі сторони повинні дізнатися максимум інформації, яка їм допоможе прийняти рішення. На ці переговори - 10 хв.

Другий етап - учасники обговорюють в своїх командах те, що вони дізналися та на основі цієї інформації коригують аналіз в таблиці, формують кінцеву пропозицію і тактику проведення перемовин - 10 хв. Далі відбуваються фінальні торги, де сторони обговорюють напрацьовані пропозиції і приймають кінцеве рішення - 10 хв.

Команда "Продавець"

У вас 1000 кг цитрусових (апельсини, мандарини, лимони, приблизно в рівній пропорції). Вам треба їх якнайшвидше продати, оскільки договір зі складом завершується післязавтра. Для цього ви готові зменшити ціну на 20%.

Якщо товар не заберуть, то вже післязавтра ви його маєте або продати за безцінь конкурентам, або викинути, зберігати його ніде, і це будуть чисті збитки.

У вас два потенційних покупці мережа дошкільних дитячих закладів і підприємець.

Ви вивчили ринок - приблизна ринкова вартість товару - 80 тис. грн.