

Завдання для учасників:

Визначте **BATNA, WATNA, та ZOPA** для сторін переговорів.

Сценарій 1**“Продаж автомобіля”**

Ви - продавець, який хоче продати свій автомобіль. У вас є покупець, зацікавлений в покупці цього автомобіля, але між вами та покупцем існують розбіжності щодо ціни. Продавець хоче в ідеальному варіанті отримати \$15.000, готовий розмовляти щодо ціни, проте не готовий опускатись нижче \$10.000 в момент продажу.

Для покупця найкращою альтернативою було б придбати автомобіль за \$ 8.500, проте він буде готовий заплатити до \$12.000, з частковою відстрочкою оплати.

Сценарій 2**"Переговори про відкриття кредитної лінії"**

Ви є кредитним менеджером банку, що веде переговори з великою компанією щодо відкриття кредитної лінії. Компанія потребує кредитної лінії у розмірі \$5 млн. для розширення свого бізнесу. Банк готовий надати кредитну лінію, але є розбіжності в умовах та відсоткових ставках.

Вихідні позиції:

- Банк: Пропонує відсоткову ставку 10% річних, готовий опуститись до 8%
- Компанія: Бажає отримати кредитну лінію під 7%, максимум, до якого готова - 9%.