



mediator.in.ua

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 "Покупець 2"

Ви приватний підприємець, який хоче придбати 1500 кг цитрусових.

У вас є чимале замовлення на виготовлення цукатів за рецептом: шкірка цитрусових, вода, цукор і сік лимона, для кондитерського заводу Біскоті. Якщо ви вчасно виконаєте замовлення у Вас буде постійна співпраця із великою компанією.

Ви готові заплатити навіть на 10 % більше від ринкової ціни лише, щоб якнайшвидше приступити до роботи.