

Эфир: тест-драйв «Сложные переговоры»

Кейс: «Случай в самолете»

Цель занятия — научиться осуществлять процесс переговоров на основе моделей кросс-культурной коммуникации.

Что мы тренируем — способность находить взаимно выигрышное решение в процессе переговоров, а также учитывать кросс-культурный фактор в общении.

Задача для группы:

1. Распределить роли Менеджер американской компании и Менеджер итальянской компании для двух активных переговорщиков. Остальные участники группы остаются в роли наблюдателей
2. Провести переговоры между двумя ролями с учетом скрытых вводных
3. Наблюдателям необходимо также продумать стратегию ведения переговоров и возможные решения для каждой роли.
4. По окончании переговоров обсудите их результаты. Используйте для наблюдения и обсуждения вопросы.

Скрытые вводные переговорных ролей:

Коллеги, просим вас не переходить по этим ссылкам, если вы не взяли на себя конкретную роль персонажа.

Ваши коллеги, которые взяли роль, после переговоров поделятся своими вводными.

[Вводная американского менеджера](#)

[Вводная итальянского менеджера](#)

Тайминг занятия: общее время 40 минут

- 3 минуты на приветствие
- 5 минут на распределение активных переговорных ролей
- 10 минут на ознакомление с вводной
- 15 минут на проведение переговоров
- 5 минут на заполнение [документа договора](#) (фиксация сделки)

- 5-10 минут на получение обратной связи от наблюдателей

За чем следить наблюдателям + вопросы для рефлексии переговорного поединка:

- Может ли считаться договоренность взаимно выигрышной? Если да, то почему?
- Что помогало продвигать переговорный процесс вперед?
- Что мешало в переговорах?
- Использовала ли одна из сторон манипуляции? Если да, то какие?
- Как проявился кросс-культурный фактор в процессе переговоров?