Уважаемые коллеги!

Вам предстоит принять участие в мастерской практической отработки навыков «Переговорные поединки». Мы хотим, чтобы тренировка была максимально эффективной и полезной для Вас. Просим вас вспомнить наиболее сложные ситуации в работе, чтобы мы могли отработать их на практике.

*По всем вопросам, возникшим при выполнении задания, вы можете обращаться сюда:*

*+7 902-998-47-87 (Александр Беляев)*

**Задание:** Ниже дан пример кейса. Просим вас по аналогии составить свой кейс. Для этого вспомните наиболее сложные ситуации, связанные с переговорами, особенно те случаи, когда вам до сих пор осталось непонятно, правильно ли вы повели себя в какой-либо ситуации.

**Темы для кейсов:**

- сбор информации для предстоящих переговоров

- первые переговоры

- второй раунд переговоров

- затяжные переговоры

- переговоры по расхождению понимания цены и др. условия

**пример оформления**

**(Название кейса)** «Командировка в Европу»

**(Описание ситуации)**

В отделе работают несколько сотрудников, среди которых один — опытный, работает давно, и через некоторое время рассчитывает занять пост начальника отдела; другой — недавно пришел в компанию после окончания престижного зарубежного института и тоже планирует занять место начальника отдела. (Он — родственник Директора компании).

Скоро предстоит ответственная командировка в Европу для переговоров с важными партнерами. От успеха этих переговоров зависит будущее начальника отдела, в частности — его продвижение в компании. Учитывая тот факт, что бюджет на командировку ограничен, начальник отдела может взять с собой только одного сотрудника. При этом начальник понимает, что новичок вряд ли будет полезен на переговорах, в отличие от опытного сотрудника.

**(Описание ролей и интересов** *не менее 3-х сторон*):

Директор компании — отправить на переговоры своего родственника, чтобы тот мог набираться опыта, но при этом хочет, чтобы начальник отдела гарантировал ему успех переговоров.

Начальник отдела — взять с собой опытного сотрудника или же уговорить директора расширить бюджет на командировку, чтобы взять обоих.

Опытный сотрудник — поехать на переговоры вдвоем с начальником, без родственника, чтобы в дальнейшем между ними не возникло конкуренции.

Родственник — поехать на переговоры, желательно вдвоем с начальником отдела, чтобы увеличить свой «вес» в отделе.