**Деловая игра №7**

**"Национальные стили ведения деловых**

**переговоров"**

*Продолжительность игры 2 часа.*

***I.Цель игры.***

***1. Обучающая:*** ознакомиться с национальными стилями ведения деловых переговоров: какие методы ведения переговоров используются представителями разных стран; какое влияние на исход переговоров оказывают те или иные черты характера, присущие нации; как следует вести себя партнерам во время переговоров.

***2. Развивающая:***

* развивать умение систематизировать полученные знания;
* способствовать развитию внимания;
* формирование творческого отношения к выполнению задания;
* развивать мышление, пространственное представление и др.

***3. Воспитательная:***

* воспитать чувство ответственности к выполнению задания;
* формировать ответственность и самостоятельность в учебном труде.

***II.Техническая подготовка***

Предварительно для проведения игры необходимо подготовить:

карточки, содержащие характерные черты национальных стилей, например, английского, немецкого, французского, китайского, японского, корейского, российского, арабского и других;

справочную информацию о ценах на различные товары, необходимую для ведения деловых переговоров;

часы или секундомер.

***III. Участники игры и их функции***

Студенты группы разбиваются по парам. Каждый из студентов выбирает один из национальных стилей ведения деловых переговоров путем жеребьевки. Затем студентам дается время (10-15 минут), в течении которого они готовятся, используя карточки, лекционный материал и информацию о товарах, являющихся предметом обсуждения на переговорах.

В ходе проведения деловых переговоров каждый из студентов пары выполняет активную роль, остальные выступают в роли наблюдателей.

Ведущий преподаватель корректирует при необходимости ход игры и устанавливает очередность пар.

***IV. Порядок проведения деловой игры***

Знакомство студентов с целью и содержанием деловой игры, проводится жеребьевка, определяется продолжительность подготовки к заданию и выполнения самого задания (5-7 минут).

В задачу студентов входит проведение переговоров, в процессе которых каждый из участников должен использовать роль коммерсанта (бизнесмена) какой-либо страны, придерживаясь особенностей заданного стиля.

В течении 5-7 минут студенты, участвующие в переговорах, должны прийти к взаимовыгодному соглашению, обсудив предварительно цену поставляемого товара, размер закупаемой партии, возможные скидки, послепродажный сервис и т.д. Инициатором переговоров выступает один из студентов пары. Он же предлагает свой товар.

Остальные студенты группы в роли наблюдателей следят за ходом переговоров, определяют национальную принадлежность того или иного стиля и используемые методы ведения деловых переговоров (позиционного торга или принципиальных переговоров).( *Слайды 2-14)*

***V. Подведение итогов деловой игры.***

По окончании каждого тура деловой игры ведущий преподаватель анализирует ход игры с точки зрения соответствия стратегии и тактики ведения переговоров каждого участника заданному национальному стилю.

Вместе со студентами группы выявляются наиболее характерные черты, присущие представителям конкретной нации, и вырабатывается оптимальная "поведенческая" стратегия его контрагента в процессе деловых переговоров (устно).

В заключении студентам можно предложить ответить на вопросы следующего теста "Способность вести переговоры". Студенты дают ответы на 16 вопросов и заполняют таблицу 1. Оценочная шкала приводится в таблице 2.

*Итоговая таблица к тесту "Способность вести переговоры" Таблица 1*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номер вопроса | Вариант ответа | Балл за ответ |
| 1 | 2 | 3 |
| 12::16 |  |  |
| Суммабаллов |  |  |

*Оценочная шкала к тесту Способность вести переговоры". Таблица 2*

|  |  |
| --- | --- |
| Вариант ответа | Балл за ответ |
| 1 | 2 |
| "НЕТ" на вопросы  №№ 1,2,3,4,6,7,9, 14,15,16 "ДА" на вопросы №№ 5,8,10,11,12,13  | *Один балл за каждый* *ответ правильный**­­­­­­­­­­­­\_\_\_\_ "\_\_\_\_*  |

Рассмотрим приведенные ниже вопросы "да" и "нет".

1. Бывает ли, что Вас удивляет реакция людей, с которыми Вы сталкиваетесь первый раз?
2. Стремитесь ли Вы договорить фразу, начатую собеседником?
3. Часто ли Вы жалуетесь, что Вам не дают всего необходимого для успешной работы?
4. Возражаете ли Вы, когда критикуют Ваш коллектив?
5. Способны ли Вы предвидеть, чем будете заниматься в ближайшие 6 месяцев?
6. Стараетесь ли Вы скрыть собственное мнение при обсуждении проблемы с незнакомыми людьми?
7. Считаете ли Вы, что в переговорах кто-то всегда проигрывает?
8. Говорят ли о Вас, что Вы упорны?
9. Считаете ли Вы, что запрашивать на переговорах надо вдвое больше того, что необходимо?
10. Трудно ли Вам скрыть свое настроение?
11. Считаете ли Вы, что возражать необходимо по всем пунктам, если Ваше мнение другое?
12. Неприятна ли Вам смена деятельности?
13. Занимаете ли Вы должность Вам соответствующую?
14. Допустимо ли пользоваться слабостями других?
15. Легко ли Вы убеждаете других?
16. Готовитесь ли Вы к деловым встречам?

Сумма баллов 0-5 – Вас нецелесообразно привлекать для переговоров.

Сумма баллов 6-11 –Вас можно привлекать к переговорам, но под контролем.

Сумма баллов 12-16 -Вы способны вести переговоры.