

ФИЛИАЛ СПБГБОУ СПО «ПЭК»
в г. Сургуте Тюменской обл. Ханты-
Мансийского Автономного Округа

Деловая игра №7

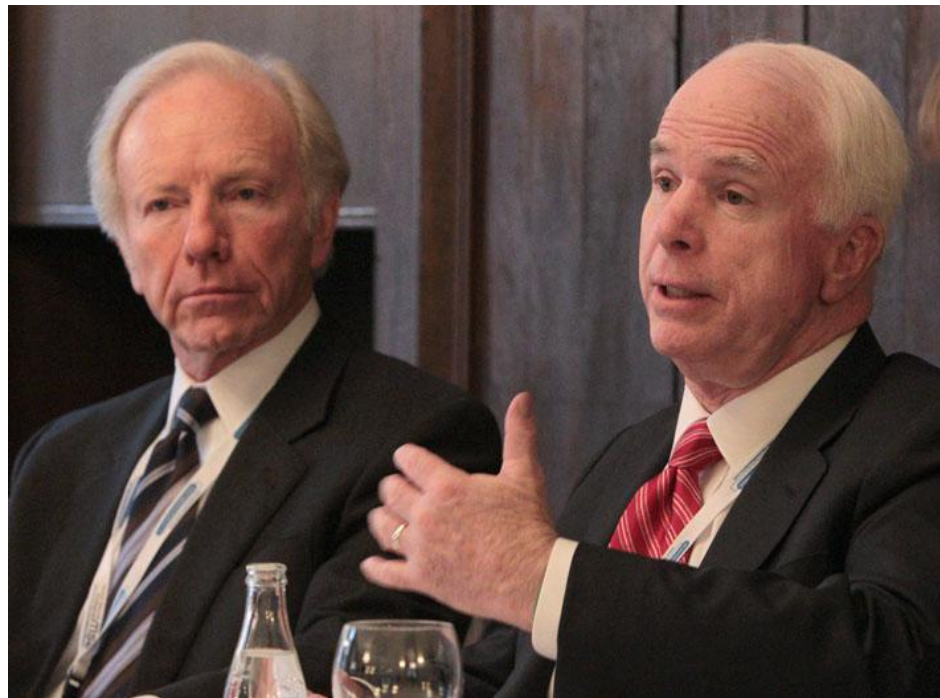
"Национальные стили ведения деловых переговоров"

*Составила преподаватель
экономических дисциплин: Ревенко Г.М.*

АМЕРИКАНСКИЙ СТИЛЬ

Основные особенности:

высокий профессионализм участников,
стремление обсудить общие подходы и
детали выполнения,
следование своим правилам,
быстрое реагирование
на новую информацию,
настойчивые попытки
реализовать свои цели,
предпочтение торгового стиля
переговоров



Американский стиль: рекомендации

1

Четко сформулировать выгоду переговоров с данными партнерами.

2

Связать свои предложения с целями американских партнеров и с возможностью помочь им в достижении этих целей.

3

Высказывать только реальные и конкретные предложения.



АНГЛИЙСКИЙ СТИЛЬ

Основные особенности:

прагматический подход к делу,
умение избегать конфликтных
ситуаций,
соблюдение ритуала
делового общения,
большое значение
имеет длительность
взаимоотношений
с партнерами.



Английский стиль: рекомендации

1

Перед началом переговоров надо уточнить информацию о характеристиках рынка, о фирме - участнике переговоров

2

В самом начале переговоров следует продемонстрировать свое доброе расположение к партнерам

3

Вопросы должны быть корректными

4

Для определения позиции фирм важно учитывать торгово-политический фактор

5

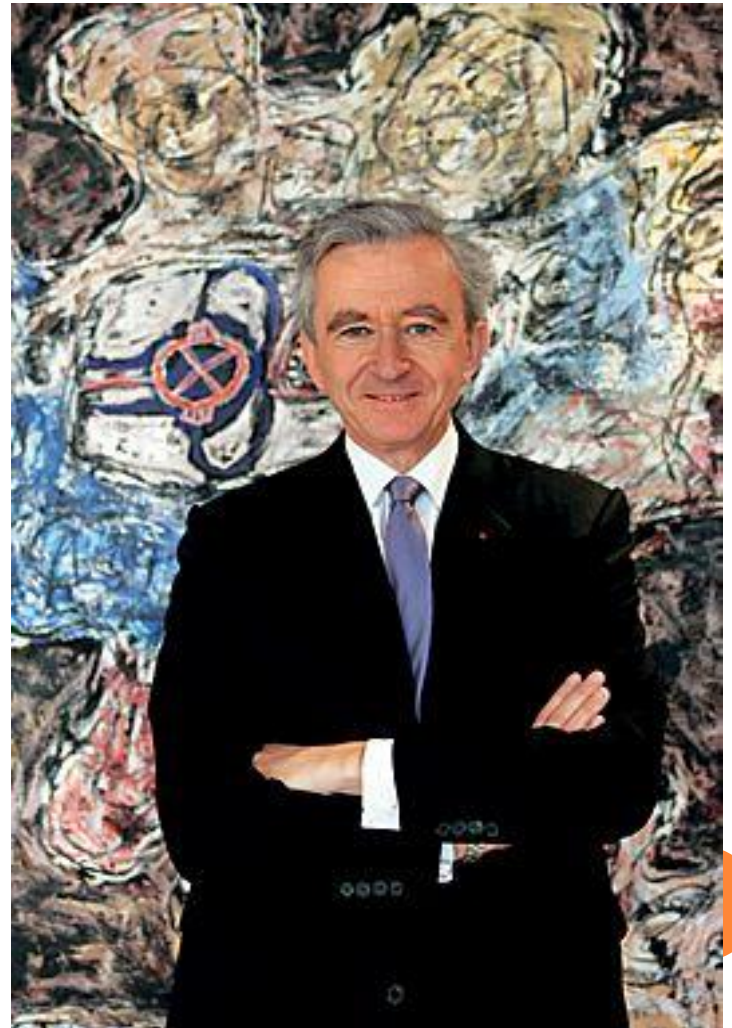
Полезно установить длительные деловые контакты и закрепить их дружескими взаимоотношениями



ФРАНЦУЗСКИЙ СТИЛЬ

Основные особенности

предпочтение коллективных обсуждений проблемы,
необходимость предварительных договоренностей,
ориентация на логические доказательства и общие принципы,
сочетание достаточно жесткого стиля переговоров и форм вежливого, учтвого поведения



Французский стиль: рекомендации

1

Стараться заранее обсудить
определенные вопросы

2

Заранее подобрать убедительные
аргументы и доказательства



НЕМЕЦКИЙ СТИЛЬ

Основные особенности

педантичность и расчетливость,
тщательная проработка своей
позиции и последовательное
обсуждение вопросов,
пунктуальность и
строгая регламентация
поведения,
требование соблюдать
все пункты достигнутых
соглашений



Немецкий стиль: рекомендации

1

Придерживаться точности и строго регламентировать поведение

2

Стремиться к ясности, четкости и краткости формулировок

3

Все предложения и замечания должны носить деловой и конкретный характер

4

Подбирать такие условия договоренностей, которые будут выполнены



ЯПОНСКИЙ СТИЛЬ

Основные особенности

на большие уступки отвечают
также
большими уступками со своей
стороны
стараясь избегать столкновения
позиций
к обсуждению проблемы и
принятию решения
привлекается большой
круг лиц
точность
в процессе переговоров и
в выполнении обязательств
всегда внимательно
выслушивают собеседника



Японский стиль: рекомендации

1

Разбирая человеческие проблемы, следует продемонстрировать доброжелательность и искренность

2

Не следует форсировать переговоры, если вначале обсуждаются незначительные вопросы

3

Следует изучить возможные нюансы выражения ответов «да» и «нет», правильно их распознавать и применять самим



КИТАЙСКИЙ СТИЛЬ

Основные особенности

четкое разграничение всех этапов переговоров,
определение статусов участников на начальном этапе и ориентация на участников с более высоким статусом, уступки делают в конце переговоров, в процессе переговоров могут оказывать разные формы давления, большое значение имеет выполнение договоренностей.



Китайский стиль: рекомендации

1

В состав участников надо включить высококвалифицированных специалистов для решения сложных технических вопросов

2

Подкреплять свою позицию грамотным анализом проблемы или обстановки и конкретными материалами.

3

Достигнутые договоренности надо одобрить со стороны руководства



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.



Итоговая таблица к тесту "Способность вести переговоры»

Номер вопроса	Вариант ответа	Балл за ответ
1	2	3
1 2 : : 16		
Сумма баллов		



Оценочная шкала к тесту "Способность вести переговоры".

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	<i>Один балл за каждый ответ правильный</i> —— " ——

