



Модуль «Сложные переговоры: инструменты и граница между КК и сложными переговорами»

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.

Участники переговоров:

- менеджер американской косметической компании «ABC Pharmaceutical»;
- менеджер итальянской косметической компании «Медиконаре».

У каждого участника есть отдельная вводная, с учетом которой они проводят переговоры.

Вопросы для рефлексии переговорного поединка

1. Может ли считаться договоренность взаимно выигрышной? Если да, то почему?
2. Что помогало продвигать переговорный процесс вперед?

3. Что мешало в переговорах?
4. Использовала ли одна из сторон манипуляции? Если да, то какие?
5. Как проявился кросс-культурный фактор в процессе переговоров?

[Вводная американского менеджера](#)

[Вводная итальянского менеджера](#)