

Министерство образования и молодежной политики  
Свердловской области  
ГАПОУ СО «Красноуфимский педагогический колледж»

**Практическая работа № 33 Деловое и управленческое  
общение в профессиональной деятельности**

*Практическая по «МДК.05.01»*

**Составитель:** Балашов Я. А.,  
Студент 44 группы,  
специальность 09.02.05  
«Прикладная информатика (по  
отраслям)»  
**Преподаватель:** Анашкина  
Т.С., преподаватель математики  
и информатики

г. Красноуфимск

2024

## **Содержание**

ЗАДАНИЕ №2 .....	3
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ .....	5

## ЗАДАНИЕ №2

В настоящее время ОАО «Хлебозавод №3» столкнулось с рядом трудностей в реализации своей продукции. Конкуренция на рынке усилилась, стали дороже перевозки, возникли задержки с оплатой и сбои при доставке продукции. Это привело к отсутствию новых договоров с магазинами и оптовыми заказчиками, а также к расторжению некоторых существующих договоров.

Организовать совещание высшего руководства «Хлебозавода №3»:

- Определить проблемы: Трудности в реализации продукции, конкуренция, удорожание перевозок, задержки оплаты, сбои при доставке.
- Вид совещания и время проведения: Совещание высшего руководства, предполагается на следующей неделе, чтобы решить накопившиеся проблемы.
- Разработать повестку дня:
  - Анализ текущей ситуации на рынке и внутри предприятия.
  - Идентификация основных проблем и их причин.
  - Обсуждение возможных решений и мероприятий.
  - Определение ответственных за реализацию предложенных мер.

Планирование следующих шагов.

- Список приглашенных участников: Генеральный директор, директор по производству, финансовый директор, директор по сбыту и маркетингу, логистический директор. Эти руководители непосредственно связаны с проблемами, требующими разрешения.

Предложения по решению проблем:

- Исследование рынка и анализ конкурентной среды.
- Оптимизация логистики и перевозок для снижения затрат и улучшения эффективности.

- Поиск новых каналов сбыта и маркетинговых стратегий для привлечения клиентов.
- Пересмотр ценовой политики и условий оплаты для повышения конкурентоспособности продукции.

Решение генерального директора: На завершающем этапе совещания генеральный директор может предложить комплексное решение, включающее в себя:

- Создание рабочей группы для анализа рынка и разработки новых стратегий.
- Реорганизацию логистических процессов и поиск новых партнеров по доставке.
- Усиление маркетинговых усилий и проведение рекламных кампаний для повышения узнаваемости бренда.
- Разработку плана мероприятий по внедрению новых решений и контролю их эффективности.

Таким образом, проведение совещания и последующее решение генерального директора позволят предприятию «Хлебозавод No3» преодолеть возникшие трудности и вернуться к успешной реализации своей продукции.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

### **Что такое деловые переговоры, перечислить их классификацию?**

Деловые переговоры - это процесс обсуждения между сторонами с целью достижения соглашения или решения конкретной проблемы, которая может включать в себя условия сделки, контракта, цену, условия поставки и т. д. Классификация деловых переговоров может включать следующие виды:

- По уровню вовлеченных сторон: односторонние (переговоры между одной организацией и ее партнерами) и многосторонние (переговоры, в которых участвуют несколько сторон).
- По теме: переговоры о цене, условиях поставки, условиях контракта и т. д.
- По уровню важности: стратегические (касающиеся долгосрочной стратегии и развития) и тактические (касающиеся текущих операций и решений).

### **Назвать и охарактеризовать методы ведения переговоров?**

Различные методы ведения переговоров включают в себя:

- Конкурентные (агрессивные): стороны стремятся доминировать и достичь своих целей за счет победы над другой стороной.
- Коллаборативные (сотрудничества): стороны стремятся сотрудничать и искать решения, которые удовлетворяют интересы всех сторон.
- Компромиссные: стороны идут на уступки, чтобы достичь соглашения, частично удовлетворяющего все стороны.
- Избегающие: стороны стараются избежать конфликта и переговоров, перенося решение на будущее или на другие люди.
- Уступчивые (уступчивые): стороны готовы уступить во многом, чтобы избежать конфликта и достичь быстрого соглашения.

## **Описать технику ведения переговоров**

Техника ведения переговоров включает в себя ряд стратегий и приемов, направленных на достижение конкретных целей и эффективное взаимодействие с другой стороной. Некоторые из них включают:

- Планирование и подготовка: анализ целей и интересов сторон, исследование альтернативных вариантов решения, определение приоритетов.
- Установка целей и границ: определение желаемого и минимально приемлемого результата, установка границ и пределов уступок.
- Эмпатия и понимание: умение видеть ситуацию с позиции другой стороны, понимание их интересов и мотиваций.
- Коммуникация и слушание: активное слушание собеседника, ясное и четкое выражение своих мыслей и позиции, умение убеждать и аргументировать.
- Управление временем и эмоциями: эффективное распределение времени, контроль над эмоциями и умение управлять стрессом.