Министерство образования и молодежной политики

Свердловской области

ГБПОУ СО «Красноуфимский педагогический колледж»

**Конфликтные ситуации и пути их разрешения.**

(Практическая работа №7)

Выполнили: Кореков М., Елисеев В., студенты 34 группы специальность 09.02.05 «Прикладная информатика»

Преподаватель:

Т.С. Анашкина преподаватель математики и информатики

г. Красноуфимск

2022

«Разрешение конфликта силой».

Этот стиль подходит для Карен Кларк, так как её компания является одним из основных покупателей продукции Marie Modes, то есть имеет некую власть перед Крафтом. В то же время из-за отказа принять заказ, между компаниями настанут напряжённое сотрудничество. Если следовать этому стилю, то нарушаться отношения между компаниями, компания поставщиков будет искать других покупателей, но пока они ищут им придётся сотрудничать с Карен так как они приносят основную прибыль, так же им придётся снизить качество товара чтобы успевать в срок.

«Разрешение конфликта через сотрудничество».

В этом случае Карен придётся взять товар привезённым Крафтом, но при этом предупредить что товар будет обязан приезжать в срок. В этой ситуации победят обе компании так как Крафт получит ожидаемую плату за свои труды, а Карен получит следующую поставку товара точно в срок.

«Уход от конфликта».

В этом стиле Карен придётся не принять партию товара и начать искать новых поставщиков. Крафт из-за отказа принятия товара и без получения денег и нового заказа потеряет целое состояние, так же Кларк не получит новую партию товара и работа сетей Joanna Stores приостановится из-за чего она так же перестанет получать прибыль.

«Вхождение в положение другой стороны»

В этом стиле Карен придётся принять поставку без каких-либо условий. В таком случае она продолжит получать партии товара с опозданием из-за чего на складе будет недостаток товара или одежду не по сезону, и прибыль будет падать. Компания Крафта будет так же не спеша отправлять партии и получать желаемую прибыль.

«Разрешение конфликта через компромисс».

В этом стиле Карен может предложить следующие компромисы:

-Оставить доставки с опозданием, но платить на 10% меньше.

-Ускорить доставку, но снизить качество товара.

Из этих 2 компромиссов обе стороны как получают, так и теряют свои возможности.