

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

**Практическое занятие №33.**  
**Деловое и управленческое общение в**  
**профессиональной деятельности.**

МДК.05.01

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

г. Красноуфимск

2024

### Задание 1

Проблемы, возникшие на участке:

- Усиление конкуренции на рынке.
- Увеличение затрат на перевозку и задержки в оплате.
- Проблемы с доставкой продукции в магазины.
- Отсутствие новых контрактов и расторжение существующих.

### Задание 2

Следует провести совещание по проблемам реализации продукции и стратегии развития компании в течение ближайших дней для оперативного реагирования на текущую ситуацию

### Задание 3

Повестка дня:

- Анализ текущего состояния рынка и конкурентной среды.
- Обсуждение проблем с перевозками и задержками оплаты.
- Анализ проблем с доставкой в магазины.
- Рассмотрение стратегий привлечения новых клиентов и удержания существующих.
- Определение мер по улучшению эффективности собственного магазина.

### Задание 4

Список участников совещания:

- **Генеральный директор** - Как инициатор и руководитель предприятия, ответственный за стратегическое управление и принятие ключевых решений. Ваше присутствие обеспечит координацию и утверждение принятых мер.

- **Директор по маркетингу** - может предоставить информацию о результатах маркетинговых исследований, а также предложить стратегии для увеличения видимости и привлекательности продукции.
- **Начальник производства** - Он может предоставить информацию о результатах маркетинговых исследований, а также предложить стратегии для увеличения видимости и привлекательности продукции.
- **Руководители отделов продаж по регионам** - Они обладают информацией о текущих продажах, взаимодействии с клиентами и конкурентами. Их мнение важно для анализа проблем с реализацией продукции.
- **Руководитель отдела логистики** - Ответственен за поставки и транспортировку продукции, а также решение проблем с задержками и удорожанием перевозок.
- **Руководитель отдела финансов** – мнение этого руководителя важно для оценки финансовой устойчивости компании и разработки мер по оптимизации расходов

### **Задание 5**

Предложения по решению проблем:

- Проведение маркетинговых исследований для определения новых потребностей рынка.
- Оптимизация логистических процессов и поиск альтернативных поставщиков услуг.
- Развитие бренда и продвижение через различные каналы.
- Повышение видимости и привлекательности собственного магазина.

### **Задание 6**

Решение генерального директора:

- Назначение рабочей группы для разработки конкретных мероприятий по решению выявленных проблем.

- Установление четких сроков и ответственных лиц за их выполнение.
- Регулярный мониторинг и анализ эффективности принятых мер для оперативной корректировки стратегии.

### **Контрольные вопросы**

1. Деловые переговоры - это взаимодействие сторон с целью достижения соглашения или решения проблемы. Классификация: внутриорганизационные (в рамках компании) и внешние (с клиентами, поставщиками и др.).
2. Методы ведения переговоров включают дистрибутивные (борьба за фиксированные ресурсы), интегративные (создание взаимовыгодных условий) и комбинированные.
3. Техника ведения переговоров включает подготовку (анализ интересов сторон), установление отношений (доверие, уважение), обмен информацией, выработку решения и заключение соглашения.