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.