
2012

«Стратегия и тактика международных торговых переговоров»

Обзор

В современных условиях успешное функционирование субъектов мирового хозяйства в значительной степени базируется на умении вести двусторонние и многосторонние переговоры. Для этого необходимо: четко формулировать цели и задачи, использовать убедительные аргументы и контраргументы, находить и привлекать союзников, обеспечивать поддержку со стороны общественного мнения, а, кроме того, представлять себе основные принципы, на которых базируется система международной торговли. Все эти вопросы подробно рассматриваются в рамках настоящего курса.

Структура программы

20-часовая программа обучения разработана с учетом пожеланий слушателей и включает следующие вопросы:

- 1. Стратегия и тактика международных торговых переговоров.** Стратегическое и тактическое планирование. Альтернатива незаключения соглашения. Изменение значения последствий заключения соглашения. Конкурентная стратегия. Стратегия сотрудничества. Дилемма переговорщика. Основные элементы успешной тактики. Тактические приемы, которые следует избегать при проведении переговоров.
- 2. Формирование коалиций.** Понятие коалиции. Роль коалиций в формировании международных торговых соглашений. Этапы создания коалиций. Деловая игра «Формирование коалиций». Анализ результатов деловой игры.
- 3. Подготовка к проведению международных торговых переговоров.** Определение приоритетов и ожидаемых результатов. Определение ценности возможных результатов переговоров. Оценка приоритетов и минимальных результатов партнеров по переговорам. Оценка возможных уступок. Анализ коалиций.
- 4. Деловая игра «Переговоры по формированию зоны свободной торговли».** Работа в командах. Подготовка к переговорам. Первый раунд многосторонних переговоров. Двусторонние переговоры по графику. Двусторонние переговоры в свободном режиме. Второй раунд многосторонних переговоров. Анализ результатов игры.

По окончании программы слушатели, успешно прошедшие обучение, получают сертификаты.

Программа повышения квалификации

Кафедра мировой экономики СПбГУ
Электронная почта: worldec@econ.spbpu.ru
Телефон/ факс: (812) 272-03-30
Адрес: РФ, 191123, Санкт-Петербург,
ул. Чайковского 62, ауд. 402

Цель

Выработать навыки ведения торговых переговоров.

Этапы

Лекционные и практические занятия по вопросам формирования переговорной позиции

Деловые ролевые игры по формированию коалиций, подготовке и проведению международных торговых переговоров