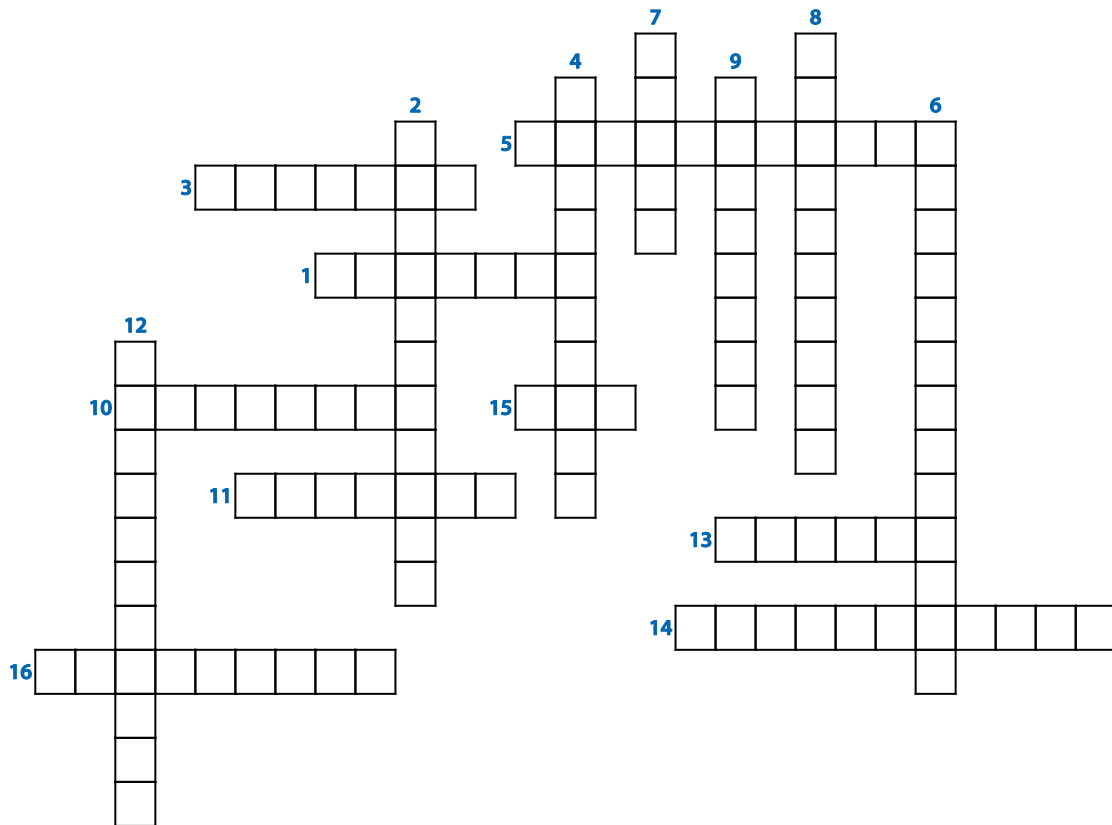


ПЕРЕГОВОРИ 1

Розгадай кросворд.



ОПИС СЛІВ:

По горизонталі: 1. Основна характеристика рішення, на вироблення якого спрямовані переговори..

3. Який міст потрібно побудувати, щоб зберегти обличчя свого опонента під час переговорів з ним?.

5. Модель переговорів, у межах якої передбачено винесення спірних питань "за дужки".. 10. Помилка під час переговорів, яка полягає у відсутності чіткого уявлення про власні конкретні пропозиції та аргументи.. 11. Переговорний стиль, який у Вільяма Мастенбрука "характеризується довірою і впевненістю в існуванні спільних інтересів".

13. Переговорний прийом, що передбачає надання партнеру інформації про власну позицію та поступок невеликими порціями.. 14. Принцип переговорів, що вимагає використання формулювань, які не зачіпають самолюбство опонента.. 15. Прізвище вченого, який розробив концепцію переговорного процесу в складних ситуаціях.. 16. Один із прийомів, сенс якого залежить від моделі переговорів, у межах якої він використовується..

По вертикалі: 2. Преговорний прийом, що використовують з метою змусити партнера першим надати інформацію про свою позицію.. 4. Прізвище вченого, якому належить вислів: "Виявляйте твердість, але будьте гнучкими".. 6. Складова підготовки до переговорів, у межах якої визначається їх порядок денний.. 7. Що Вільям Юрі називає "найбільш раціональним способом дій у разі відсутності угоди"?.. 8. Функція переговорів, що має за мету приспати пильність партнера і у такий спосіб виграти час для нарощування своєї позиції.. 9. Фігура, яка може залучатися до переговорів, що ведуться про нормалізацію.. 12. Основна характеристика рішення у ситуації, коли поступки однієї переговорної сторони значно переважають поступки іншої..



Створено за допомогою генератора завдань на сайті "Розвиток дитини"
childdevelop.com.ua
