

Modulul: Negociere și contractare

Clasa: a XII-a B

Fișa de lucru

Nr.1

- I. În coloana A sunt prezentate diferite calități specifice negociatorilor, iar în coloana B diferite elemente care au legătură cu importanța acestora în procesul de negociere. Stabiliți corelațiile potrivite între elementele celor două coloane.

Calități	Importanța în procesul de negociere
1- Discernământ	a. abordare echilibrată, refuzul extremelor;
2- Masura	b. analiza corectă a situației de fapt, înțelegerea intereselor reale aflate în joc;
3- Toleranță	c. abordare originală, imaginarea de soluții noi;
4- Creativitate	d. acceptarea diversității, înțelegerea poziției celuilalt;
5- Integritate	e. asigurarea coeziunii echipei de negociatori, gestiunea timpului, organizarea eficientă;
6- Curaj	f. corectitudine față de partener, firmă și față de sine;
7- Calm, răbdare	g. încredere în reușită, asumarea răspunderii, tolerarea riscului;
8- Calități manageriale	h. capacitate de influență și persuasiune.

- II. Încercuiți varianta corectă:

1. Negociatorul autoritar:

- are caracter rigid și este puțin receptiv la argumentele sau informațiile partenerului;
- este un bun organizator, dar, paradoxal, este lipsit de inițiativă;
- pe parcursul negocierii intervine sporadic cu idei sau cu propuneri, dar odată ce face acest lucru încearcă, cu orice pret, să-și impună părerea.

2. Negociatorul cooperant:

- a. are o dorinta launtrica de a fi util si este satisfacut atunci când poate depasi momentele conflictuale;
- b. nu doreste sa fie neaparat învingator, dar nu accepta nici postura de învins;
- c. are un stil flegmatic, dar este un sentimental.