**Задание 3.1.**

**ПЕРЕГОВОРЫ НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ**

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ — ЗАЛОГ УСПЕХА

**Предыстория**

Фрэнк Роджерс возглавляет международное подразделение американской компании-владельца сети ресторанов быст­рого питания. Компания хочет начать франчайзинговые опе­рации на Ближнем Востоке. Специализация компании — индивидуальное и семейное питание и оригинальные сэнд­вичи. В меню входят рыбные и мясные блюда, в том числе жареная курятина и говядина, а также копченая свинина. Пять лет назад компания вышла на европейский рынок, и сейчас ее рестораны можно найти в семи странах Запад­ной Европы и в двух странах Восточной Европы. Два года назад компания начала работать в Мексике, затем в Южной Америке, прежде всего в Бразилии. Сейчас компания соби­рается выйти на рынки Ближнего Востока и хочет начать с Саудовской Аравии.

Мистер Роджерс считает, что залог такого успеха про­граммы выхода на иностранные рынки — это двухэтапный подход компании к международным переговорам. Первый этап — это подготовка к переговорам; второй — сами перего­воры. Опыт работы в Европе и Латинской Америке пока­зал, что для успеха переговоров важнее всего — первый этап, то есть та работа, которую компания выполняет в ходе под­готовки к переговорам. Эта подготовка более сложна, чем в случае переговоров с компаниями из Соединенных Шта­тов, потому что в других странах существуют совершенно иные культурные, политические, юридические и экономи­ческие реалии, чем в США.

**В компании мистера Роджерса стадия подготовки к переговорам состоит из следующих аспектов:**

1. *Правильный выбор участников команды переговоров.* Команда либо выигрывает переговоры, либо проваливает их. Рассматривая кандидатуры участников команды переговоров, необходимо учитывать их опыт учас тия в переговорах, в каких странах они вели переговоры, какие технические, личные и социальные навыки потребуются на предстоящих переговорах, и те функции, которые нужно будет на них выполнять. Нужна ли третья сторона — посредник? Если да, в чем должно состоять его участие?
2. *Необходимое обучение.* Очень важно понимать культурные особенности нового рынка. Чувствительность к культурным различиям поможет превратить переговоры в ситуацию "выиграть-выиграть". Обучение должно касаться не только культурных особенностей страны. Также необходимо уделить внимание стилю переговоров и этическим аспектам бизнеса, принятым в стране.
3. *Постановка целей переговоров.* Вступая в переговоры, компания должна ясно понимать, чего хочет достичь на них. Цели другой стороны могут сильно отличаться от интересов компании. Например, американцы обычно ставят перед собой более прагматичные цели, чем представители стран Азии, которые в первую очередь стремятся создать долговременные отношения.
4. *Разработка повестки дня переговоров.* Компании необходимо разработать четкий план ведения переговоров. Здесь особенно важным становится фактор времени, потому что долгое отсутствие дома может ослабить позиции участника переговоров. Если компания понимает стиль переговоров другой стороны, она знает, когда нужно занять твердую позицию.
5. *Разработка стратегии уступок.* Чтобы на перегово­рах возникла ситуация "выиграть-выиграть", еще до их начала компании необходимо продумать стратегии отступления и запасные варианты. Это поможет ей по­нять, что для нее приемлемо, а что — нет. Довольно часто разумные предложения отклоняются (а это мо­жет привести к срыву переговоров) только потому, что другая сторона заранее не подумала о своей стратегии отступления. Успешные участники переговоров ни­когда не действуют по принципу "не хотите — не надо": если достигнута точка отступления, компании нужно пересмотреть свою стратегию или определить, стоит ли вообще продолжать эти переговоры.

**Задание**

1. Разработайте стратегию подготовки к переговорам в Саудовской Аравии на основании того, что вы знаете о компании мистера Роджерса.

**Обсуждение**

Собираясь вести бизнес в Саудовской Аравии, необходимо принять во внимание культуру.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учитывая как в компании мистера Роджерса реализуется стадия подготовки к переговорам, разработайте детальную стратегию по пунктам:

1. Правильный выбор участников команды переговоров
2. Необходимое обучение
3. Постановка целей переговоров
4. Разработка повестки дня переговоров
5. Разработка стратегии уступок