

Tárgyalás- és előadástechnika zárthelyi
2015. őszi félév - 2

A csoport

- A. Igazak vagy hamisak a következő állítások? (Az igaznak tartott állítás mellé *I*, a hamis mellé *H* betűt tegyen!)
1. A kötélhúzásos tárgyalás esetében négy paraméterben kell megállapodni.
 2. Külső szakértők bevonása objektív mércét ad.
 3. Egy bonyolult tárgyalásban az irreális célok növelik a siker valószínűségét.
 4. A versenyriadóért leggyakrabban felelős három fő tényező a *rivalizálás*, az *időkényszer* és a *rivaldafény*.
 5. A tárgyalás 3 fő összetevője a *tartalom*, a *kapcsolat* és a *folymat*.
 6. Az RKEM koncepciójú tárgyalásoknál a másik fél érdekeit nem szabad számításba venni.
 7. Az opció generáló módszer előre nem látható lehetőségeket tár fel a tárgyalásos megegyezés érdekében.
 8. Az objektív eljárás garantálja, hogy egyik tárgyalópartner se szerezzen indokolatlan előnyt.
 9. A kötélhúzásos tárgyalásra példa a túsztárgyalás.
 10. Minden tárgyalás egy paraméter mentén zajlik.
 11. A problémadarabolás módszere esetenként újabb tárgyalási fordulók megjelenésével jár.
 12. A tárgyalástechnika paradoxonja az, hogy annak van előnye, akinek kisebb a tárgyalóereje.
 13. Rivalizálásra lehet példa, amikor két műgyűjtő irracionális módon túllicitálja egymást egy festmény árverésen, és a piaci értéken felüli összegért vásárol valamelyikük.
 14. A versenyriadó az összes tárgyalópartner számára hasznos.
 15. A probléma darabolás esetén a tárgyalópartnerek száma nő.
 16. Objektív mérce csak objektív eljárásnál alkalmazható.
 17. Kötélhúzás esetén akkor születik megállapodás, ha az eladó kilépési küszöbe a vevő kilépési küszöbe felett van.
- B. Válassza ki a helyes választ az alábbi kérdésekre! Egy kérdésre csak egyetlen helyes válasz adható.
1. A probléma darabolás módszere:
 - a. egy bonyolultabb tárgyalásos problémát olyan részekre oszt, amelyek közül több esetében külön-külön könnyebben születhet egyezség
 - b. sosem lehet sikeres
 - c. rongálja a hosszútávú kapcsolatot
 2. Az RKEM típusú tárgyalásoknál
 - a. folyamatos realitás vizsgálatot kell tartani
 - b. realitás vizsgálatot csak a tárgyalás befejeztével kell tartani
 - c. általában nincs egyezség
 3. Az objektív eljárás
 - a. garantálja, hogy az egyezség létrejön
 - b. az egyes érdekek által deformált egyezségeket elkerülését segíti
 - c. nem lehetséges
 4. Az objektív mérce
 - a. az elsőként érkező tárgyalópartner véleményén alapul
 - b. használata meghosszabbítja a tárgyalásokat.
 - c. a tárgyalópartnerektől független értékelést használ
 5. Egyezség valószínűleg nem jön létre, ha
 - a. kötélhúzásos tárgyalás esetén az eladó kilépési határára alacsonyabb mint a vevőé
 - b. ha túl sokan ülnek a tárgyalóasztalnál
 - c. az egyik fél TELA-ja kedvezőbb mint a tárgyalásos egyezség
 6. Az RKEM az alábbi kifejezés rövidítése:
 - a. Reális Kölcsönösen Előnyös Megállapodás
 - d. Racionális Kölcsönösen Előnytelen Megegyezés
 - e. Rapszódikus Keretek Előnytelen Megegyezés
 7. A saját érdekeink
 - a. figyelmebevételre káros a tárgyalás során
 - b. elsőrendű fontosságúak, ha sikeresek akarunk lenni
 - b. meg kell hogy egyezzenek a partner érdekeivel, ha megállapodást szeretnénk

Tárgyalás- és előadástechnika zárthelyi
2015. őszi félév - 2

A csoport

9. Opció generáló technika esetében
 - a. nem értelmezhető a TELA
 - b. eladóból vevő is válhat
 - c. nincs szükség megállapodásra
10. Az RKEM típusú tárgyalások esetében
 - a. csak az egyik partner számára kell realitás vizsgálatot végezni
 - b. kölcsönösen előnyös megállapodás a cél
 - c. az irreális célra törekvés jótékony
11. Alku-csere típusú tárgyalás esetében
 - a. az egyik fél biztosan rosszul jár
 - b. csomagok cseréje folyik
 - c. objektív mérce használata szükséges
12. Nem célja a feleknek a tárgyalásos egyezség elérése, ha
 - a. rossz a viszony a felek között
 - b. ha mindkettőjük TELA-ja kedvezőbb mint a várható tárgyalásos egyezség
 - c. jó a viszony a felek között
13. A kötélhúzásos tárgyalás esetében
 - a. kötelező a partnerek közötti viszony romlása
 - b. nem szempont a felek közötti kapcsolat védelme
 - c. mindig születik megállapodás

C. A következő kérdések egy történetre vonatkoznak. Mindegyik kérdésre választ várunk.

Anna és Pisti ikertestvérek, és egy osztályba járnak. Anna társasjátékot kapott Karácsonyra, Pisti pedig könyvet. Anna társasozni is szeret, de szívesen is olvas, Pisti azonban már olvasta az ajándékba kapott könyvet, ezért csalódott. Társasozni viszont ő is nagyon szeret. Pisti remek matematikus, de Annának ez a tárgy nem az erőssége. A két testvér egyezkedni kezd a karácsonyi ajándékok cseréjéről.

Igazak vagy hamisak az alábbi állítások?

1. Ez egy tipikus kötélhúzásos tárgyalási szituáció.
2. Anna számára elengedhetetlen az egyezség, mert nincs kedvező TELA-ja.
3. Pisti opciót generálhat azzal, ha Annának egy házi feladat megoldásában segítséget ajánl - ez a lány számára értékes lehet, ezért elfogadhatja.
4. A probléma darabolás módszere sikerre vezethet.
5. Pisti fenti ajánlata RKEM koncepciójú tárgyalást indíthat el.

D. Röviden válaszoljon az alábbi kérdésekre!

1. Mi a különbség az objektív eljárás és az objektív mérce között tárgyalások esetében?
2. Írjon 3 példát kötélhúzásos tárgyalásra!
3. Írjon legalább 5 dolgot, amelyben egy munkaszerződéshez vezető tárgyaláson meg kell állapodni!
4. A probléma darabolás módszere esetében milyen viszonyban vannak egymással az egyes megállapodások nehézségi fokai?
5. Minek a rövidítése az RKEM?
6. Milyen veszélyeket rejt számunkra, ha a piaci ár kétszereséért adjuk el az autónkat?