

Tárgyalás- és előadástechnika zárthelyi
2015/16. tavaszi félév - 2

B 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 rendszerint egy paraméterben kell megállapodni.
 2. Az RKEM típusú tárgyalásoknál nem kell foglalkozni az egyezség realizálásával.
 3. Egy bonyolult tárgyalásban az irreális célok általában akadályozzák a megegyezést.
 4. A versenyriadóért nem felelős tényező a rivalizálás.
 5. A probléma darabolás sosem eredményez újabb tárgyalási fordulókat.
 6. Az RKEM koncepciójú tárgyalások win-win stratégián alapulnak.
 7. Az opció generáló módszer előre nem látható lehetőségeket sosem tár fel.
 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. Az opció generálás ugyanaz mint a probléma darabolás.
 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 tárgyalás
 - a. hosszú távon kudarchoz vezet
 - b. folyamatos realizásvizsgálatra alapszik
 - c. csak üzleti tárgyalások esetében értelmezhető
 3. Az objektív eljárás
 - a. garantálja, hogy az egyezség létrejön
 - b. kizárja, hogy indokolatlan előnyhöz jusson az egyik fél
 - c. nem lehetséges
 4. Az objektív mérce
 - a. az elsőként érkező tárgyalópartner véleményén alapul
 - b. használata meghosszabbítja a tárgyalásokat.
 - c. általában harmadik fél bevonását jelenti
 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
 - b. Racionális Kölcsönösen Előnytelen Megegyezés
 - c. Rapszódikus Keretek Előnytelen Megegyezés
 7. A saját érdekeink
 - a. figyelmebevétele káros a tárgyalás során
 - b. ismerete segít kialakítani a helyes tárgyalási stratégiát
 - c. meg kell hogy egyezzenek a partner érdekeivel, ha megállapodást szeretnénk

**Tárgyalás- és előadástechnika zárthelyi
2015/16. tavaszi félév - 2**

B csoport

8. Béketárgyalás esetében
 - a. mindig kötékhúzás van
 - b. nem fontos a felek közötti kapcsolat
 - c. szinte mindig opció generálás történik
9. Az RKEM típusú tárgyalások esetében
 - a. az irreális célra törekvés jótékony
 - b. csak az egyik partner számára kell realitás vizsgálatot végezni
 - c. kölcsönösen előnyös megállapodás a cél
10. Alku-csere típusú tárgyalás esetében
 - a. csomagok cseréje folyik
 - b. az egyik fél biztosan rosszul jár
 - c. objektív mérce használata szükséges
11. 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 kötékhúzásos 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 társasjátékokat 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 kötékhúzásos 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 kötékhúzásos 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 technikát alkalmazását célszerű megfontolni egy olyan tárgyalás esetében, amikor az eredeti pozíciók semmilyen módon nem vezetnek megállapodásra, ugyanakkor a felek érdekei nem elletétesek?