

ЕТИКЕТ ОНЛАЙН ПЕРЕГОВОРІВ

Плотніченко С.Р.

к.е.н., доцент

Дмитров О.М.

Таврійський державний агротехнологічний

університет імені Дмитра Моторного, Мелітополь

Широке розповсюдження вірусу COVID-19 та карантинні обмеження викликали необхідність у широкому застосуванні додатків для онлайн переговорів. Згідно з дослідженням аналітичної платформи AppAnnie в період з 14 по 21 березня 2020 року відбулося значне зростання завантаження бізнес додатків (на 90% більше аналогічного періоду 2019 року) [1]. У зв'язку з неможливістю проведення переговорів наживо все більш актуальним є питання щодо правил проведення та етикету під час онлайн бізнес засідань.

Відповідно до журналу Forbes незвичний для багатьох людей формат проведення переговорів може викликати наступні проблеми [2]:

1. Відсутність можливості випадкового контакту з колегами. Велика кількість робочих питань може вирішуватися під час випадкових зустрічей.

2. Неможливість спостереження за мовою тіла людини. Відсутність зорового контакту ускладнює встановлення довірчих відносин.

3. Технічні проблеми та проблеми з безпекою. Часто учасник конференції може мати проблеми зі стабільним підключенням Інтернету, камерою або мікрофоном. Також існує ризик захоплення та несанкціонованого запису конференції.

Виходячи з поставлених проблем можна запропонувати наступні правила проведення відео конференцій:

1. Ініціатор переговорів першим пропонує час та майданчик. Перед цим необхідно обговорити це рішення з командою.

2. Перевірте стабільність підключення до мережі та роботу обладнання всіх членів Вашої команди.

3. Необхідно заповнити свій профіль в сервісі для дзвінків (фотографія, посада, контакти, прізвище та ім'я).

4. Перед початком відео конференції необхідно знайти тихе місце з нейтральним фоном. Зайві голоси, крики та предмети можуть негативно вплинути на вашу репутацію.

5. Під час переговорів дивіться прямо у камеру. Співрозмовнику буде здаватися, що Ви дивитесь йому в очі. Ілюзія зорового контакту допоможе завоювати довіру людини.

6. Не намагайтеся виконувати декілька справ одночасно. Відволікання на телефон чи інші справи є дуже помітними. Такі дії можуть зіпсувати Ваші відносини з партнерами та образити їх.

7. В інших питання підготовка та ведення переговорів не відрізняються від особистої зустрічі.

Переговори в форматі онлайн можуть стати викликом для деяких видів бізнесу, проте, зростаюча необхідність використання цього інструменту змушує підприємців пристосовуватися до нових правил. Правильний підхід до відео конференцій є умовою вдалого проведення переговорів та отримання користі при такому форматі.

Список літератури:

1. Sydow L. Video Conferencing Apps Surge from Coronavirus Impact [Електронний ресурс]. AppAnnie. 2020: <https://www.appannie.com/en/insights/market-data/video-conferencing-apps-surge-coronavirus/>.

2. Nasher J. 10 Tips to Ace Online Negotiations [Електронний ресурс] / Jack Nasher // Forbes. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.com/sites/jacknasher/2020/05/14/forbes-top-10-to-ace-online-negotiations/?sh=5ded64fc4545>.

3. Плотніченко С.Р. Організація ділових переговорів в бізнесі / С.Р. Плотніченко // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - №1 (30).- 163 с. С. 56-58.

4. Плотніченко С.Р. Етика менеджера в діловому спілкуванні / С.Р. Плотніченко // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - №1 (30).- 163с.

5. Плотніченко С.Р., Гаврилюк І.І. Роль стратегічного управління при виході аграрних підприємств на зовнішній ринок / С. Р. Плотніченко, І. І. Гаврилюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. - №4 (28).- 163 с. С. 148-150.

6. Плотніченко С.Р. Формування ефективного ринку сільськогосподарської продукції / С. Р. Плотніченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. - №2 (22).- 389 с. С. 317-322.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Плотніченко С.Р.

к.е.н., доцент

Ткачук Ю., Скребейко С.

Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, Мелітополь

Для сучасної людини знання та навички проведення ділових переговорів є дуже важливими і корисними, тому актуальною є тема їх організації, правил поведінки під час ділових переговорів.