

Business simulation: Торговые сделки



1 декабря прошли деловые игры в группах 4 курса ОП Торговое дело Высшей школы сервиса и торговли в рамках занятий по дисциплине «Организационно-документальное сопровождение торговых сделок».

В ходе игры «Переговоры по торговой сделке» была воспроизведена следующая ситуация: в свете ранее налаженных контактов состоялись переговоры между предприятием-поставщиком и предприятием-заказчиком. На переговорах были обсуждены существенные условия сделок: цены, сроки, ответственность сторон. Студенты в условиях, приближенных к реальным, организовали необходимую среду для переговорного процесса и приняли в нем активное участие.

Участники деловой игры «Заключение торгового контракта» выясняли благонадежность контрагента: был проведен анализ документации, собраны отзывы, номинирована аудиторская компания для соответствующих проверок. По результатам этих мероприятий стороны приняли положительные решения и провели процедуру заключения договора.

Данный проект позволил студентам реально применить теоретические знания на практике и оценить свои возможности при ведении переговорного процесса и подготовке

юридически значимых документов, в том числе представляя интересы других лиц, а также понять важность и необходимость постоянного улучшения своих профессиональных навыков.

Игра прошла под руководством ассистента Р. А. Икрамова.