

ПРИКАЗ ИНОВАЦИОНОГ СЕМИНАРА – ТАКМИЧЕЊЕ СТУДЕНАТА

„Трговинска дипломатија – вештине преговарања и умеће склапања купопродајног уговора“

Економски факултет, Ниш, 04.05.2017.

У циљу повезивања теорије и праксе (трговински менаџмент у акцији), на Економском факултету у Нишу је одржано четрнаесто такмичење студената из трговинске дипломатије и вештине преговарања. Реч је о симулацији преговарања и склапања купопродајног уговора између две групе студената, који своја теоријска знања из Економике трговине тестирају у пракси (трговинског менаџмента, маркетинга и набавке).

Симулација преговарања одржана је у препуној сали студената, професора – сарадника, представника средњих школа из Ниша и нишавског округа. Такмичили су се представници два, хипотетичка предузећа, „РИЛА“ из Бугарске, и „Див“ из Србије. Преговарачка „копља“, укристили су, менаџмент и посленици предузећа (продавца-произвођача), с једне, и купца-трговинске компаније с друге стране. Надигравале су се – „надмудривале“ комшије европејци и српска пословна елита. С ослонцем на савремену теорију и прогресивну праксу, студенти – такмичари, стратегијско – визиомнарски осмилили су маркетинг – менаџмент процес обе компаније. Поред, пробирљивог „пакета понуде“, „Див“ се вештом комбинацијом инструмената маркетинг микса „дивовски“ трудио да заслужи пажњу менаџмента компаније „РИЛА“, „краљице“ бугарске трговине. Није се трговало уобичајеним производима, широке потрошње, већ производима органске производње (хране за бебе) – производа високог квалитета и специфичне циљне групе потрошача. Компанија „РИЛА“, „краљица“ трговине, „шепури“ се, на српском тржишту. Интернационални је трговински ланац, може да бира, процењује – очекује, „мерка“: „овог хоћу добављача, овог нећу“. Компанија (произвођач – продавац) „Див“, свесна трговинског „условљавања“ и „савета“: високе су вам цене, иновирајте паковање, погледајте на паковању истакнуте нутритивне састојке производа, размислићемо..., настоји да трговини изађе у сусрет. Хоће да је одобровољи, јер је свесна чињенице да је купац „краљ“, он може да бира. Тржиште је својеврсна арена, борба за сваки „промил“ потрошача. С друге стране, све је јефтиније, него, када производња стане, или, се производи за „складиште“, уместо за тржиште. Преговарачки „симулациони“ процес, прати, као и у стварности – пракси, низ заплета – непознаница – искушења, произвођачевих „жуљевитих“ руку, трговачке ласкавости – лукавства. На лицима студената – преговарача смењују се: погледи, бледило – живост, симпатични осмеси, дубина – висина гласа... Питају се продавци да ли ћемо и под којим условима „имплементирати своје производе међу производе добављача „срећника – батли руке“, чији производи већ „котирају“ у хипермаркетима компаније „РИЛА“.

И док се пред очима посетилаца, овог, студентско – такмичарског сценарија, смењују „комади – чиновни“ трговинско дипломатске представе, као што су: лидерство – предузетнички дух, умешност преговарања итд., студентске „навијачке – лоби групе“, у тишини „ликују“, и у себи навијају свако, за свог победника. Ми професори и сарадници, данас, на такмичењу смо у улози „каријерних дипломата – амбасадора“, и уколико су наши преговарачи – студенти, на нивоу академско – пословног бонтона, можемо се, надати „дипломатској акредитацији“ и за будуће „амбасадорско“ место. Али, шта, ако не дај Боже, такмичари не буду на висини задатка. Шта је ту је. („Ко се врабаца боји, тај, пшеницу нека не сеје“). Истовремено, на ум ми падоше и речи Живојина Мишића: „Ко не зна за страх, тај иде напред. Ко сме тај и може“. Погледујем,

кришом: час студенте такмичаре, час стручни жири. Представници компанија: ИДЕА и Горење, и то, високо ранжирани у руководном тиму, пажљиво прате преговараче „трговинске дипломате“. Оцењују: пословни бонтон, предузетничке вештине, маркетинг менаџмент процес, умеће решавања проблема, аналитичност – расуђивање, организационе – комуникационе вештине, говор тела и начин опхођења у „трговинско дипломатском“ представништву (салону).

Како све има почетак и крај, тако је и са „трговинском дипломатијом“. Такмичари преговарачи „приведоше“ преговоре крају. („Борише се два часа до подне“). Иако, професор с искуством професионалним и животним, па ипак, осећам „нелагодност“. Како ли је мојим – нашим студентима преговарачима? Тек, смо на пола пута. Једна „узбрдица“ је савладана. Горе, на „брду“ чека нас друга препрека: оцена – мишљење стручног жирија. Осмелих се, и као председавајући – вођа тима, дадох реч жирију да саопшти своја запажања – коментаре и оцену из предмета „Трговинска дипломатија и преговарање“. Нећкају се, „комешају“, ко ће први. Рачунају, гости су, морају бити уштиви, у кући су домаћина, међутим, морају бити професионалци и непристрасни. Иако, имам протокол – програм такмичења, погледујем „испод ока“ коме прво дати реч. Падеше ми на ум, малопре цитиране речи Ж.Мишића: „*ко сме тај може...*“. Дадох реч, представницима компаније ИДЕА. Мислим, у себи, њихова представница је, наше „чедо“. У „трговинску дипломатију“ се винула, баш са такмичења у којем је учествовала пре четири године. Поче зборит од тачке, до тачке...Оцењује сваког понаособ. Све (не)вештине мери аршином стручности. Наставише и остали чланови жирија. Петочлана „комисија“ оцењује студенте - трговинске дипломате. Коначна оцена: 5 (бројем и словима). Блага предност представницима компаније „РИЛА“. Сложише се и студенти такмичари. Иако, младе „дипломате“, знају они да се у животу све „игре“ не могу одиграти с оценом 5 (пет). Негде побеђујемо, негде губимо. („*Ђераћемо се још...*“ М. Бећковић).

С академским бонтоном и преговарачким достајанством честиташе победнику. Поручише нам, с позивом на, ону, Змајеву: „*где ја стадох ти продужи...*“, а ми њихови, професори, закључисмо такмичење, с позивом на Његоша: „*покољења дјела суде...Чашу меда јошт нико не попи, што је чашом жучи не загрчи...*“

Проф. др Сретен Ђузовић