

**Рекомендации**  
**«Технология взаимодействия**  
**с различными категориями социальных партнеров»**

Не всегда образовательному учреждению удается успешно установить контакты с работодателями. Это может происходить как по объективным, так и по субъективным причинам. Порой это может случиться из за отсутствия взаимных интересов или неумения найти взаимные интересы, из за отсутствия определенных коммуникативных навыков, из за неумения со стороны представителя учебного заведения правильно выстроить переговорный процесс, подготовиться к встрече, закрепить результаты переговоров.

Необходимо тщательно готовить каждый визит к социальному партнеру, а именно:

- 1) цели визита и задачи, которые необходимо решить в ходе визита, следует предварительно обсудить на рабочем совещании в учебном заведении;
- 2) до визита к социальному партнеру желательно получить максимум доступной информации о нем, чтобы показать свои знание и заинтересованность в процессе общения (размер предприятия, основные направления деятельности, принадлежность к профессиональным ассоциациям и т.д.);
- 3) необходимо заранее договориться о встрече и строго следовать этой договоренности;
- 4) при выборе контактного лица (сотрудника, направляемого к социальному партнеру) желательно обеспечить равный социальный статус (недопустимо к директору крупной фирмы направлять преподавателя или, тем более, студента);
- 5) заранее подготовить презентационный пакет учебного заведения и предложения по сотрудничеству;
- 6) представителя учебного заведения снабдить личной визитной карточкой;
- 7) при организации встречи на территории учебного заведения необходимо обеспечить спокойную, уютную атмосферу, предусмотреть кофейную или чайную паузу.

Закрепление результатов переговоров выражается в следующих действиях:

- 1) подготовка документов по итогам переговоров;
- 2) обсуждение проектов, документов, подготовленных на рабочем совещании в учебном заведении, корректировка документов;
- 3) подготовка к следующему контакту с социальным партнером;
- 4) поддержание достигнутых результатов через постоянные контакты.