الاعمال التطبيقية :

نشاط رقم 01 : اعطاء عدة تعاريف للتفاوض التجاري من عدة كتاب و خبراء تجاريين ثم كل طالب او طالبين يقومان باعطاء تعريف مستنبط من التعاريف المذكورة

نشاط رقم 02 : يتولى كل طالب مهمة التعريف بمنتج لمؤسسة معينة ثم يوضح بلبعب دور بائع او مشتري النقاط التالية :

* تعريف المؤسسة و تشكيلة منتجاتها
* التركيز على منتج واحد و وصفه عن طريق تسليط الضوء على خصائصه و ميزته التنافسية
* اهم الموردين
* اهم الموزعين
* اهم المستهلكين بمعنى شرائح العملاء
* اقناع المستهلك باهمية المنتج في حياته اليومية

نشاط 3 : لعبة الادوار

نشاط 4 : مهارات و تكتيكات التفاوض عن طريق وصف منتج واستخدام الجمل الواجب استخدامها و تلك التي لا يجب قولها