

NEGOCJACJE - OGÓLNE INFORMACJE

1 ZANIM ROZPOCZNIESZ NEGOCJACE:

- Sukces zależy od wiary w siebie, myśl pozytywnie, pesymizm odstrasza powodzenie.
- Przygotuj się, dobre przygotowanie to połowa sukcesu.
- O przedmiocie negocjacji musisz wiedzieć wszystko.
- Postaw się w sytuacji twojego rozmówcy, myśl jego kategoriami.
- Przed rozmową opracuj plan, określ cele.
- Przygotuj kilka wersji rozwiązań problemu. Warto, żebyś wiedział, co zrobisz, jeśli porozumienie nie zostanie zawarte.

2 STRATEGIA:

- Strony w negocjacjach nie są wrogami ani przyjaciółmi, lecz partnerami zmierzającymi do wspólnego celu.
- Znalezienie optymalnego rozwiązania dla obu stron (nie porozumienie za wszelką cenę).
- Oddziel ludzi od problemu, odsuń emocje i poglądy o ludziach, z którymi negocjujesz.
- Bez względu na zaufanie sprawdzaj informacje partnera. Zmniejszysz ryzyko, że zostaniesz oszukany.
- Ujawniaj własne interesy i domagaj się tego od partnera.
- Nie trać czasu i energii na kłótnie.
- W wyniku różnicy zdań sprawdź co wiadomo na pewno.
- Pamiętaj, że cenniejsza od chwilowego sukcesu jest perspektywa długotrwałego współdziałania.

3 TROCHĘ GRY:

- Aby druga strona zaakceptowała przykry dla niej wniosek, włóż ją w proces dochodzenia do tego wniosku.
- Strzeż się pochlebcy.
- Gdy pojawia się napięcie, złagodź sytuację dowcipem lub zaproponuj przerwę.
- Nie daj się sprowokować, trzymaj nerwy na wodzy.
- Nie załamuj się chwilowym niepowodzeniem.
- Wykaż zainteresowanie sprawami twojego rozmówcy. Bądź miękki wobec ludzi, twardy wobec problemu.
- Przystępuj do rozmów z pozytywnym nastawieniem, nie przejmuj się oceną negatywną.
- Jeśli negocjujesz z kilkoma osobami „dobrym” i „złym”, nie daj im się zmanipulować.
- Spraw, aby partner poczuł, że zależy ci akurat na nim.

- Nie bój się ryzyka. Kto nie ryzykuje ten nie ma.
- Zasier ziarno niepewności w partnerze, zasugeruj ile straci nie dochodząc z tobą do porozumienia.
- Buduj w partnerze poczucie bezpieczeństwa rozwiewając jego obawy.
- Przygotuj się na zasypywanie cię informacjami w celu dezorientacji.
- Blef to niezła taktyka, ale jej nie nadużywaj.
- Nie zwiększaj ustępstw pod koniec negocjacji.
- Nie krytykuj swoich konkurentów żeby zrobić sobie reklamę (nieeleganckie).
- Uważnie obserwuj osobę, z którą pertraktujesz (komunikacja niewerbalna).
- Nie poddawaj się presji, okazuj spokój i pewność siebie.
- Znajdź coś co możesz pochwalić u rozmówcy.
- Nie przemilcza złych wiadomości, przemilczanie podważa twoją wiarygodność.
- Stawianie zbyt wygórowanych żądań zmniejsza wiarygodność i może doprowadzić do zerwania rozmów.

4 WSKAZÓWKI PRAKTYCZNE:

- Nie uzależniaj się od partnera, bo będzie dyktował ci warunki.
- Formułuj pytania tak, aby zagwarantować sobie pozytywną odpowiedź.
- W trudniejszej chwili poproś o przerwę dla konsultacji ze współnikiem.
- W negocjacjach zespołowych trzymaj się wspólnych ustaleń.
- Przed ważnym oświadczeniem zastanów się czemu ma służyć ta informacja.
- Dokumenty i materiały miej uporządkowane.
- Niedostarczenie potrzebnych dokumentów lub uchylanie się od odpowiedzi strony – sprawdź co jest przyczyną.
- Spisuj wspólne ustalenia.
- Sprawdź rzeczywisty powód spotkania, nieraz rozpoczęcie negocjacji to wyciąganie informacji.
- Sprawdzaj informacje, które otrzymałeś.
- Nie ustępuj w ważnych sprawach, ale rób to w drobnych kwestiach.
- Mając możliwość wyboru miejsca wybierz własny teren.
- Jasno nazywaj swoje warunki i żądania.
- Nie pozwól wymuszać na sobie decyzji natychmiast.

5 DOBRE OBYCZAJE:

- Pamiętaj o zasadach dobrego wychowania.
- Starannie i czysto przygotuj miejsce spotkania.
- Liczba negocjujących powinna być zbliżona po obu stronach.
- Posadź gości według ważności.
- Przedstaw siebie i gości wg ważności.
- Nie przerywaj mówiącemu, słuchaj uważnie.

- Przygotuj wizytówki do rozdawania.
- Odpowiedni ubiór.
- Negocjując nie pij alkoholu.
- Staraj się utrzymać miłą atmosferę.
- Nie stawiaj rozmówcy w niezręcznej sytuacji.
- Bądź punktualny.
- Zachowuj dyskrecję.
- Niezależnie od wyniku negocjacji spotkanie należy zakończyć przyjacielskim akcentem.

6 MOWA CIAŁA:

- Zwracaj uwagę na mowę ciała.
- Jeżeli partner patrzy ci w oczy przez mniej niż 30% czasu rozmowy, to nie interesujesz go ty i ani problem. Jeżeli utrzymuje kontakt wzrokowy od 30 do 60% czasu interesuje go problem, a powyżej 60% zainteresowany jest tobą.
- Utrzymuj odpowiednią odległość od rozmówcy.
- Skrzyżowane ręce i nogi to pozycja obronna.
- Zwracaj uwagę na przejawy napięcia (bujanie nogą, bębnienie palcami po stole).
- „Rysowanie” jest objawem nudy.

7 TWOJE PRAWA:

- Masz prawo dopytywać „dlaczego”.
- Możesz poprosić o przerwę.
- Masz prawo nie wiedzieć.
- Masz prawo do błędu, ale musisz się do tego przyznać i przeprosić.
- Lepiej milczeć zamiast kłamać.
- Masz prawo skorzystać z pomocy eksperta.
- Możesz czasami blefować.
- Nie masz prawa być zmęczony, niekompetentny, niegrzeczny.

8 KONTRAKT:

- Każde negocjacje kończ pisemnym kontraktem.
- Wyjaśnij każdy punkt kontraktu. Przy wątpliwościach zgłaszaj uwagi.
- Im bardziej szczegółowy kontrakt, tym mniej niedomówień i nieporozumień na przyszłość. Uważaj na dopiski drobnym drukiem.

„DIABEŁ SIEDZI W DROBIAZGACH”