



dobry trener

doświadczenie
motywacja 3.0 zarządzanie komunikacja
sprzedaż **szkolenia** gry
negocjacje **blog** rozwój **coaching**



www.dobrytrener.pl

Chcesz dowiedzieć się więcej - zadzwoń:

71 725 88 78

Efektywne negocjacje w biznesie



Dzień dobry,

15 i 16 maja będę miała przyjemność prowadzić dla Państwa szkolenie „Efektywne negocjacje w biznesie”.

- Przygotowaliśmy materiał „przedszkoleniowy”, w postaci „pigulek”, do którego lektury serdecznie zachęcamy.
- Na szkoleniu chcemy poświęcić czas już na praktyczne ćwiczenie danych technik.
- Więc dobrze je poznać teoretycznie nieco wcześniej 😊

Serdecznie pozdrawiam,
Agnieszka Maziarz-Lipka

Pigułka wiedzy przed szkoleniem



- Na szkoleniu chcemy przekazać dużo...
- Ale nawet ulubionej potrawy nie zjesz więcej niż możesz zmieścić 😊
- Dlatego proponujemy pigułki przed:
 - Krótkie
 - Strawne
 - Przydatne
- Przeczytaj, zapamiętaj.
- Może zastosujesz z sukcesem przed szkoleniem?
- A może już znasz i biegle stosujesz?

Taktyki negocjacyjne

- **Umiejętność rozpoznawania poszczególnych taktyk negocjacyjnych → pozwala zastosować właściwe działania we właściwych momentach.**
- **Umiejętność stosowania taktyk w konkretnych sytuacjach → pozwala uzyskać lepszy efekt.**
- **Umiejętność przeciwdziałania taktykom (stosowanie kontr-taktyk) → pozwala obronić się przed stratą....**

Połowa drogi



- **Jedna strona mówi swoją cenę, druga strona mówi swoją i spotykają się w połowie.**

To najczęściej spotykana taktyka, którą stosują zarówno “początkujący” (bo myślą, że tak jest najsprawiedliwiej), jak i doświadczeni negocjatorzy (jeżeli jest to dla nich korzystne). **Nieświadome wykorzystywanie tej taktyki jest często wynikiem braku przygotowania** obrony swojej oferty - nie mamy argumentów, nie rozumiemy skąd druga strona wzięła taką opcję.

Doświadczeni, często wykorzystując taką taktykę, wysuwają nierealistyczne propozycje po to, aby kompromis dał im zadowalający efekt, lub gdy merytorycznie ciężko uzasadnić swoją ofertę.

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<ul style="list-style-type: none">• Należy starać się nie być pierwszym, proponującym spotkanie w połowie drogi.• Jeżeli druga strona zrobi to pierwsza, automatycznie obniża (lub podwyższa) swoją cenę i “połowa drogi” jest już bliżej naszej propozycji.• Wykorzystując tę taktykę warto odnosić się do “zdrowego rozsądku” (ja ustąpię, Pan ustąpi i obydwójce będziemy zadowoleni).• Można też ofertę wyjściową dać specjalnie nierealistyczną, aby “było co zbijać”	<ul style="list-style-type: none">• Należy być przygotowanym do uzasadnienia swojej oferty.• Jeżeli druga strona zaproponuje spotkanie w połowie drogi, wysuwając ofertę “z nieba” należy żądać wyjaśnień• Jeśli spotkamy się z unikaniem, przedstawiamy swoje argumenty i dalej drążymy pytaniami typu: “Skąd wynika taka oferta?”;• Jeżeli druga strona upiera się na spotkaniu w połowie drogi staramy się osiągnąć ustępstwa w innych obszarach (np. gwarancje, dostawy próbne, termin płatności lub dostawy, itp.).• Jeżeli połowa drogi jest dla nas niekorzystna (w porównaniu z BATNA), negocjacje należy przerwać lub zawiesić

Śmieszne pieniądze



- **Obrazowe przedstawienie różnic między stronami pod postacią przeliczenia wartości kontraktu na kwotyienne przez czas trwania kontraktu**

Stosuje się tę taktykę w celu zamazania faktycznego obrazu różnicy, np. jeżeli negocjowany kontrakt ma trwać 3 lata, a różnica w propozycjach cenowych wynosi 6000 PLN, to można to przeliczyć w następujący sposób: to zaledwie 5 zł różnicy dziennie, czy np. to pół paczki papierosów - czy warto dla tak śmiesznych pieniędzy tracić czas ?

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>Ażeby skutecznie wykorzystywać tę taktykę należy mieć wcześniej przygotowane sugestywne porównania.</p> <p>Przeliczyć różne sumy podzielone na dni, tygodnie, itp.; lub porównywać do cen innych rzeczy (najlepiej związanych ze specyfiką drugiej strony).</p>	<p>Należy zawsze trzymać się stałej formy wyrażania wartości, którą negocjujesz:</p> <p>5 zł dziennie w rozbiciu na trzy lata to wciąż 6000 zł. A biorąc pod uwagę wielość naszych kontraktów, gdybyśmy zawsze tak odpuszczali każde 6000...</p> <p>Porównania takie również można obracać w żart., demaskując zastosowanie taktyki przez drugą stronę.</p>

Pozorne ustępstwa



- **Stopniowa wymiana ustępstw o nierównej wartości**

Taktyka ta polega na wymienianiu w zamian za ustępstwo ważne (np. obniżka ceny, płatności w ratach) czegoś co nie ma tak wymiernej dla nas wartości. Mimo, że obiektywna wartość ustępstw jest nierówna, to psychologicznie stwarzamy wrażenie, że negocjacje idą zgodnie z zasadą „coś za coś”.

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>Przygotuj listę warunków do negocjacji. Ustal ich priorytety. Ustal przewidywane priorytety partnera.</p> <p>Wymieniając „coś za coś” staraj się wymieniać elementy mniej istotne dla ciebie, na bardziej wartościowe.</p> <p>Może się okazać, że to co dla ciebie jest nie tak istotne, jest bardzo istotne dla partnera negocjacji. Tym lepiej dla wszystkich.</p>	<p>Jeśli oponent stosuje taką taktykę, należy bez skrupułów wyjaśnić dlaczego te ustępstwa nie są wystarczające.</p> <p>Drugim sposobem jest wręcz księgowo porównanie wartości ustępstw - po to, aby przekonać drugą stronę do modyfikacji swych pozornych ustępstw.</p>

Wycofanie oferty

Jest to trudna taktyka negocjacyjna i powinna być stosowana raczej jako konieczność (np. w przypadku przeciągających się rozmów) lub jeśli zmusza nas do tego druga strona (np. poprzez stosowanie “polityki faktów dokonanych”).

Trzeba pamiętać, że stosowanie tej taktyki grozi zerwaniem negocjacji.



WYKORZYSTANIE

Jeżeli stosujemy np. w przypadku przedłużających się negocjacji: przypuśćmy, że strony skłonne są zaakceptować cenę 5000, jednak druga strona ciągle zwleka, co rusz wysuwając kolejne drobne żądania (np. 4700 + dwa tygodnie dłużej płatność).

Po takie próbie prosimy o możliwość skonsultowania zmian w firmie i wracamy z wiadomością, że w biurze okazało się, że nawet bez ostatniej poprawki oferta drugiej strony jest nie do przyjęcia.

Musisz wycofać ofertę i zaproponować nową - 5500. Jest szansa, że druga strona wróci do poprzedniej propozycji (5000) i będzie próbowała dojść do porozumienia.

PRZECIWDZIAŁANIE

Generalnie przeciwdziałać można na dwa sposoby, w wypadku zastosowania przez drugą stronę taktyki wycofania oferty. Pierwsza to powrót do poprzedniej wersji oferty pod groźbą zerwania rozmów; druga to przygotowana zmiana własnej oferty na zasadzie “On może, to ja też”

- Nagłe wycofanie się z żądanych warunków i postawienie nowych

Przyjmuj albo odrzuć



- **Strona o silnej przewadze stawia ultimatum - albo partner przyjmuje jej warunki, albo rozmowy zostaną zerwane**

Taktykę tę stosuje się w przypadku świadomości dużej przewagi negocjacyjnej, kiedy nie mamy dużo czasu na rokowania a wiemy, że drugiej stronie zależy na kontrakcie.

WYKORZYSTANIE

Nic prostszego: przygotowujemy odpowiednią ofertę z warunkami oraz logiczną, krótką argumentację, której się twardo trzymamy.

Stawiamy sprawę jasno, że jakiegokolwiek ustępstwa nie mogą mieć miejsca.

Można również zagrozić automatycznym zerwaniem negocjacji w przypadku braku porozumienia.

PRZECIWDZIAŁANIE

Nie należy od razu odrzucać tak "arogancko" przedstawionej oferty.

Trzeba przede wszystkim przeanalizować ją pod kątem własnej BATNA i jeżeli alternatywa jest korzystniejsza - zerwać rozmowy.

Jeśli jednak postawione warunki mieszczą się w naszym przedziale tolerancji, to można (a czasami trzeba) zacisnąć zęby i uśmiechem odpowiedzieć, że świetnie się składa, bo partner w negocjacjach akurat wyszedł naprzeciw naszym oczekiwaniom.

Znasz te taktyki?

- Kiedy je stosujesz ?
- Kiedy możesz je zastosować?

**Doceniaj swoje
umiejętności....**



Pigułek ciąg dalszy nastąpi....

