

협상

협상은 사업 운영의 필수적인 일부입니다. 여러분은 공급업체, 도매업체, 고객 등과 협상을 해야 합니다. 협상을 잘하면 사업이 번창할 수 있고, 협상을 잘 못하면 사업수익성이 저하될 수 있습니다. 이렇게 중요한 기술이자 활동인 협상에 대해 더 자세히 알아보십시오.

시작하기 전에

성공적인 협상의 첫 번째 단계는 준비입니다.

- 계획을 세우십시오. 협상을 하기 전에 여러분이 원하는 결과를 미리 정하고 한계를 정하십시오. 최선의 결과를 예상하는 것은 쉽지만, 여러분이 받아들일 수 있는 하한선은 무엇입니까?
- 협상 상대에 대해 최대한 조사하십시오. 상대의 현재 상황을 잘 알아야 협상을 유리하게 이끌어 나갈 수 있습니다.
- 여러분이 상대에게 제의할 수 있는 것은 금전만이 아니라는 것을 명심하십시오. 협상에서 다음과 같은 것도 제의하는 것이 바람직합니다:
 - 서비스의 수준
 - 결제 일정
 - 연락처 및 소개
 - 제 3 자와의 제휴
 - 계약 기간
 - 전문 기술 및 지식의 공유

원칙에 입각한 협상

협상에서는 쌍방이 각자 최선의 거래를 성사시키려 하므로, 일반적으로 협상은 대립적인 양상을 띠니다. 그러나 협상은 긍정적인 것일 수도 있습니다. 협상을 통해 새로운 관계가 형성되며, 이상적인 협력 관계가 싹틀 수도 있습니다. 쌍방이 만족할 수 있는 해결책을 찾아보십시오.

비대립적인 협상의 한 방법은 원칙에 입각한 협상입니다. 다음은 원칙에 입각한 협상의 4 단계입니다:

1. 사람과 문제를 별개로 생각하십시오 - 협상을 하는 사람이 아니라 협상을 하는 주제에 대해 협의하십시오.
2. 지위가 아니라 이익에 초점을 맞추십시오 - 쌍방이 각자 무엇인가를 원합니다. 목표를 달성하는 방법보다 목표 자체에 초점을 맞추십시오.
3. 상호이익을 위한 선택안을 세우십시오 - 여러분이 원하는 것을 얻어내겠다는 목표로 협상에 임하지 마십시오. 쌍방에 이익이 되는 것을 목표로 삼으십시오.
4. 객관적인 기준을 사용하십시오 - 여러분이 생각하는 어떤 것의 가치보다 시장가격이나 전통적인 관례에 입각하여 협상하십시오.

슬기로운 협상

준비와 계획만이 슬기로운 협상의 요소가 아닙니다. 협상 중에 여러분 자신을 잘 통제하는 것도 중요합니다. 다음과 같은 것을 명심하십시오:

- 감정 - 여러분의 감정은 여러분에게 유리하게 작용할 수도 있고 불리하게 작용할 수도 있습니다. 적시에 올바른 감정적 반응을 나타내면 상대의 제의에 대한 여러분의 생각의 표현이 될 수 있습니다. 여러분이 굳이 반대제의를 하지 않더라도 상대가 자신의 제의를 수정하게 할 수 있습니다. 그러나 지나친 감정 표현은 여러분에게 불리하게 작용할 수 있습니다. 감정에 치우쳐 협상을 하게 되면 불리한 거래를 받아들이거나 유리한 거래를 날려버리기 쉽습니다.
- 인내 - 중요한 협상은 절대 서두르지 말아야 합니다. 협상 상대가 하는 말을 끝까지 들으십시오. 말하는 도중에 끼여들지 마십시오. 그래야 상대가 완전한 제의를 할 수 있고, 여러분은 상대의 제의를 충분히 고려해볼 시간이 생깁니다.
- 침묵 - 대화 중의 침묵은 사람을 불편하게 만듭니다. 침묵이 이어지면 그 긴장을 깨뜨리기 위해 무슨 말이건 하고 싶은 것이 사람의 심리입니다. 그러나 협상에서는 침묵이 효과적일 수 있습니다. 침묵은 생각을 하고 마음을 가다듬을 기회를 줍니다. 침묵을 적절하게 이용하십시오.
- 숨고르기 - 협상 중에 잠시 멈추고 숨을 고르는 것이 좋습니다. 잠시 마음을 가다듬거나, 제의 또는 반대제의를 다시 한 번 생각해볼 수 있습니다. 특히 상대가 여러분의 마음에 들지 않는 거래를 성사시키려고 밀어붙이고 있다는 생각이 들 경우, 잠시 멈추고 숨고르기를 함으로써 적어도 압박감을 줄일 수 있습니다.
- - 반드시 거래를 성사시켜야 하는 것은 아닙니다. 불리한 거래는 거래를 하지 않느니만도 못합니다. 협상을 시작하기 전에 여러분이 생각했던 최소한의 거래를 성사시킬 수 있는 방법이 보이지 않을 경우, 협상을 중단하고 거래를 포기하십시오. 여러분이 원하는 거래를 다른 곳에서 성사시킬 수 있습니다.