

## NEGOCJACJE

Negocjacje są nieuniknionym elementem prowadzenia działalności gospodarczej. Negocjuje się z dostawcami, dystrybutorami i z klientami. Dobrze prowadzone negocjacje mogą prowadzić do zysków, zaś źle prowadzone mogą wpłynąć negatywnie na rentowność firmy. Należy dowiedzieć się więcej na temat tej ważnej umiejętności i jej praktycznego zastosowania.

## ZANIM ZACZNIEMY

Pierwszym krokiem do prowadzenia korzystnych negocjacji jest przygotowanie.

- Należy mieć plan. Przed rozpoczęciem negocjacji trzeba postanowić, jaki jest pożądany rezultat i wyznaczyć sobie granice. Łatwo jest ustalić najkorzystniejszą dla siebie wersję, trudniej natomiast zdecydować co jesteście w stanie zaakceptować jako minimum.
- Należy dowiedzieć się jak najwięcej na temat drugiej strony. Zrozumienie ich sytuacji może dać nam przewagę i pomóc w zrobieniu korzystnego interesu.
- Należy pamiętać, że do zaoferowania mamy nie tylko pieniądze. Poniżej wymienione są inne rzeczy, które mogą być cenne jako oferta w negocjacjach:
  - poziom usług
  - plan płatności
  - kontakty i wprowadzenie w kręgi innych ludzi
  - partnerstwo z innymi firmami
  - długość i trwanie kontraktu
  - poziom ekspertyzy i dzielenie się wiedzą

## NEGOCJACJE OPARTE NA ZASADACH

Negocjacje są zwykle widziane jako teren konfrontacji, ponieważ każda strona chce zrobić jak najlepszy interes. Jednak negocjacje mogą być również czymś pozytywnym. Buduje się związki, a być może także jest to początek bardzo udanego partnerstwa. Należy spróbować znaleźć rozwiązanie, które będzie dobre dla obu stron.

Jedną z metod targów bez konfrontacji są negocjacje oparte na zasadach. Oto cztery kroki do takich negocjacji :

1. Należy oddzielić ludzi od problemu. Dyskusja powinna być o tym, o co chodzi w negocjacjach, a nie o tym, kto je prowadzi.
2. Należy skoncentrować się na interesach, nie na pozycjach. Obie strony czegoś chcą. Należy skoncentrować się na celach, a nie na tym, w jaki sposób te cele osiągnąć.
3. Dobrze jest znajdować opcje, dające zysk obu stronom. Nie należy podchodzić do negocjacji mając na celu uzyskanie tego, czego się chce. Celem powinno być znalezienie wyjścia, które przyniesie korzyść obu stronom.
4. Należy stosować obiektywne kryteria. Negocjacje powinny być oparte na wycenach rynkowych lub tradycyjnych zasadach, a nie na wartościach jakie sami przypisujemy.

## MĄDRE NEGOCJACJE

Przygotowania i planowanie to nie jedyne elementy mądrych negocjacji. Ważne jest również własne zachowanie. Oto kilka, rzeczy, które warto mieć na uwadze:

- Emocje. Nasze emocje mogą działać przeciwko nam. Wysłanie właściwej emocjonalnej odpowiedzi we właściwym czasie może być sygnałem naszej opinii o ofercie. Może to wpłynąć na osobę prezentującą ofertę i skłonić ją do wniesienia zmian, bez konieczności prezentacji kontroferty. Z drugiej strony, zbyt wiele emocji może działać na naszą szkodę. Jeśli pozwolimy emocjom na kierowanie naszymi negocjacjami, łatwo może się zdarzyć, że zaakceptujemy marny interes lub odrzucimy dobry.
- Cierpliwość. Żadne negocjacje nie są tak ważne, aby trzeba było się z nimi śpieszyć. Pozwólmy drugiej stronie skończyć to, co mówią. Spróbujmy nie przerywać. Pozwoli to drugiej stronie na zaprezentowanie pełnej oferty, a nam da czas na pełne rozważenie propozycji.
- Cisza. Zazwyczaj nie czujemy się dobrze w ciszy następującej w trakcie rozmowy. Gdy następuje cisza, chcemy coś powiedzieć aby tylko przerwać napięcie. Cisza w czasie negocjacji może jednak być dobrą rzeczą. Daje nam to okazję do myślenia i zebrania się w sobie. Używajmy ciszy na swoją korzyść.
- Przerwy. Nie ma problemu z przerywaniem dyskusji na krótki czas. Przerwa może dać nam niezbędny czas na zebranie się w sobie i poświęcenie ofercie lub kontrofercie czasu, na który zasługuje. Jako minimum, przerwa może przerwać napięcie, jeśli uważamy, że popychani jesteśmy w stronę układu, który nam się nie podoba.
- Przerwanie negocjacji. Nie musimy koniecznie ubić interesu. Kiepski interes jest gorszy niż brak interesu. Jeśli nie możemy znaleźć sposobu na uzyskanie minimalnego zaplanowanego uprzedniu porozumienia, należy wstać od stołu i odejść. Pożądaný interes można znaleźć gdzie indziej.