

NAJWAŻNIEJSZE WSKAZÓWKI NEGOCJACYJNE

1

ŻĄDANIA

Stawiaj żądania, które są powyżej celu negocjacji. Nie zgadzaj się na warunki pierwszej przedstawionej oferty. Nie ukrywaj zaskoczenia, bez względu na to, czy druga strona zaskoczy cię in plus czy negatywnie.

2

USTĘPSTWA

Jeśli proponujesz jakąś korzyść, proś o coś w zamian. Powinieneś dążyć do tego, aby to druga strona jako pierwsza wysunęła propozycję.

3

EMOCJE

Traktuj rozmówcę z szacunkiem, nie obwiniaj go za problemy. Nie atakuj przeciwnika, unikaj agresji słownej.

4

PRZYPOMNIENIE

Jeśli druga strona nie okazuje szacunku, bo np. chce w ten sposób zakwestionować rzeczywistą wartość produktów to upomnij go stanowczo. Przedmiotem negocjacji nie jest twoja wartość rynkowa, tylko oferowanych przez siebie produktów.

5

PLAN B

Miej w zanadrzu tak zwany plan B, czyli alternatywę na wypadek, gdyby negocjacje zakończyły się niepowodzeniem.