

NEGOCJACJE



ROMAN WENDT
BIZNES EKSPERT

WWW.WENDT.PL

Doświadczenie



1995



Handel zagraniczny – negocjacje kontraktów zakupu/sprzedaży surowców, [PL, RU, UA, KZ, CN, US, ES, TR]

2000



Zarządzanie firmą + prowadzenie sieci franchisingowej – negocjacje z przedsiębiorcami – franchisingobiorcami

2005



Projekty restrukturyzacyjne – renegotjowanie kontraktów z dostawcami moich klientów

2010



Negocjacje własnych umów z klientami

2015



Codzienna interakcja z uczestnikami i interesariuszami projektów wdrażania zmian

Definicja

Negocjacje

Proces komunikacji służący zaspokojeniu potrzeb uczestników.

Negocjacje – dwustronny proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia, gdy przynajmniej jedna strona nie zgadza się z daną opinią lub z danym rozwiązaniem sytuacji.

[<https://pl.wikipedia.org/wiki/Negocjacje>]

Negocjacje:

1. «rozmowy, pertraktacje prowadzone przez upoważnionych przedstawicieli dwu lub większej liczby państw, instytucji, organizacji itp.»
2. «targowanie się ze sprzedającym o niższą cenę lub korzystniejsze warunki zakupu»

[<https://sjp.pwn.pl/slowniki/negocjacje.html>]


Podsumowanie: <https://mfiles.pl/pl/index.php/Negocjacje>

3

U podstaw fundamentu zjawiska negocjacji leżą 3 tezy, które są praprzyczyną wszystkich możliwości, wariantów i scenariuszy negocjacyjnych

U źródła
wszystkich
naszych
działań leżą
pragnienia i
potrzeby.





Nasz świat to
zasady,
których
uczymy się
od dziecka.



LOGIKA

EMOCJE

Od czego zależy poziom i kształt negocjacji

Podójście do negocjacji, ich poziom i wybrany styl jest uzależniony od sześciu podstawowych czynników. Ich siła i konfiguracja u obu uczestników wpływa na to jak wyglądają negocjacje.

Swoboda decyzji	Opanowanie 'chcę"	Świadomość siebie i otoczenia	Analityczne myślenie, rozumienie, przedmiot i procesu	Szacunek do partnera	Horyzonty myślenia

Poziomy zaawansowania negocjacji



Siłowe przeciąganie liny, gdzie ważna jest pozycja, możliwości, wywieranie wpływu i nacisku na oponenta. Myślenie w kategoriach my-oni, win-lose, cel uświęca środki. W repertuarze zestaw trików i sztuczek dla wywierania wpływu i manipulacji.

Jeżeli potrafimy negocjować na wyższym poziomie niż nasz partner, to łatwiej przewidujemy co on zrobi, możemy sterować przebiegiem, "wygrywamy" rzeczy, o których partner nawet nie myśli.



6

porad jak najskuteczniej
zaprząć negocjacje w
służbie naszych interesów

Kup los!

Pewien biedak przez lata modlił się do Boga by ten zesłał mu wygraną na loterii. Po wysłuchaniu setnej modlitwy Bóg objawia się biedakowi i mówi: "idź i kup wreszcie ten los!"

Najważniejsze w negocjacjach jest to, by negocjować i nie bać się, nie czuć ograniczeń.



Potrzeby
Granice
Cel
Scenariusze

Zrozum partnera

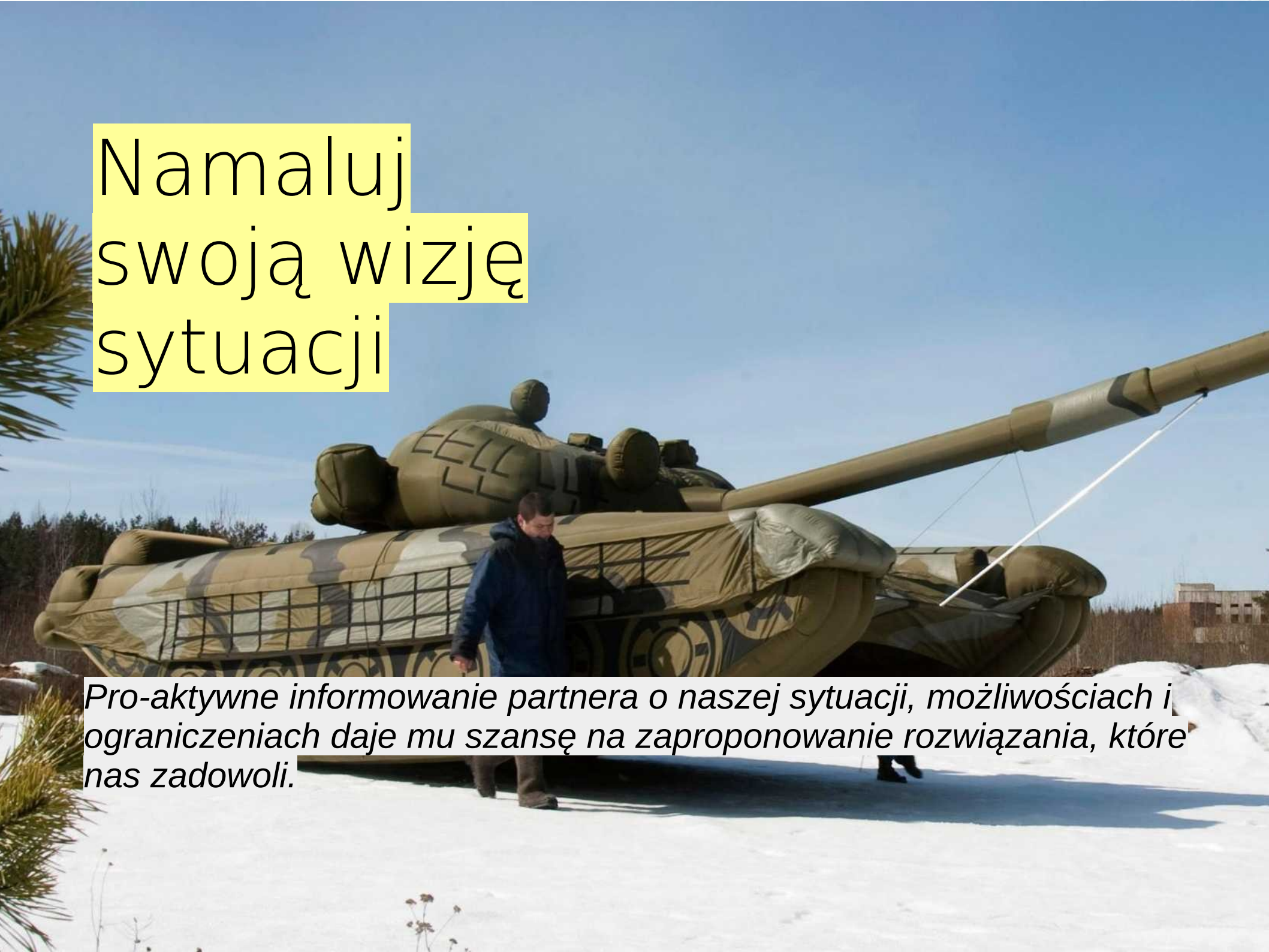
Zrozum przedmiot

Zrozum siebie

Przed każdymi negocjacjami należy „odrobić lekcje”. Przygotować się. Wiedzieć dobrze z kim, o co i po co negocjujemy. Co chcemy uzyskać, jakie mamy możliwości.

Namaluj
swoją wizję
sytuacji

Pro-aktywne informowanie partnera o naszej sytuacji, możliwościach i ograniczeniach daje mu szansę na zaproponowanie rozwiązania, które nas zadowoli.



WIARYGODNOŚĆ

szczerłość,
konsekwencja,
spójność

Wiarygodność buduje zaufanie, które jest potrzebne by negocjować na wyższych poziomach. Bez niego pozostaje tylko wygrać lub przegrać na poziomie 1.

~~MUSZĘ~~

MOGĘ



Nie siadaj do negocjacji nie mając 2 alternatywnych scenariuszy.

A close-up photograph of a person's hand holding a blue pen, poised to write on a notebook. The hand is wearing a grey, textured sweater. In the background, a white mug filled with coffee sits on a wooden desk. The scene is softly lit, creating a calm and focused atmosphere.

Sfinalizuj
ustalenia

Zadbaj o
szczegóły

*Postaw "kropkę nad i" i dokończ formułowanie szczegółów tego co
działo się podczas negocjacji i na co się umówiłeś z partnerem. "Diabeł
często tkwi w szczegółach" - nie zostawiaj ich losowi lub partnerowi.*

Profil



Roman Wendt
<http://wendt.pl>

Ekspert efektywności biznesowej, doskonały praktyk dzielący się swoimi doświadczeniami, do których należy zaliczyć ponad 20 projektów wdrażania zmian. Interim Manager z 14 letnim doświadczeniem.

Orędownik produktywności, dla którego wszystkie narzędzia i działania, choćby najbardziej rozwinięte technologicznie, są tylko drogą do celu jakim jest efekt i usatysfakcjonowani ludzie, którzy go tworzą.

Zdobywał doświadczenie tworząc od podstaw i doprowadzając do pozycji lidera branży swoją firmę usługową B2B (od poziomu start-upu do jej sprzedaży), a następnie pracując w ogólnopolskiej firmie konsultingowo-wdrożeniowej i realizując własne projekty zmian.

Autor książek z zakresu usprawniania biznesu i wdrażania zmian, oraz 2 metodyk biznesowych. Założyciel Stowarzyszenia Interim Managers.