

Podstawy przedsiębiorczości-kl. I BO

18.05.2020

Temat: Negocjacje w biznesie.

Poznaliście już co to są negocjacje, rozmawialiśmy o nich w szkole.

Negocjacje – to sposób rozwiązywania konfliktu czy sporu, tak aby obie strony były zadowolone z rozwiązania.

Aby negocjacje były skuteczne muszą być spełnione pewne warunki:

- 1) pozytywne nastawienie i wzajemne zaufanie uczestników negocjacji
- 2) pewność siebie, ale i panowanie nad emocjami.
- 3) Życzliwy stosunek do drugiej strony, bez okazywania wyższości.
- 4) Dobre przygotowanie do negocjacji. Posiadanie solidnej wiedzy, mocnych i dobrze uzasadnionych argumentów
- 5) zdolność do zawierania kompromisów
- 6) umiejętności w komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Prowadząc negocjacje można stosować różne style czyli sposoby prowadzenia rozmów.

Dominacja- jedna strona wygrywa a druga przegrywa. Wygrywa ta, która która jest silniejsza, wywiera presję a czasem nawet stosuje groźby.

Dostosowanie się- to przeciwieństwo dominacji. Wtedy strony świadomie rezygnują częściowo ze swoich żądań i nawet traktują się po przyjacielsku.

Unikanie- czekanie aż konflikt sam wygaśnie po pewnym czasie. W sumie, to nie prowadzi się tu negocjacji.

Kompromis- obie strony odniosą korzyści, ale pod warunkiem, że zgodzą się na pewne ustępstwa.

Rozwiązanie integracyjne- czyli współpraca, poszukiwanie wspólnego, korzystnego rozwiązania problemu.

Prowadząc własną firmę, będziecie musieli przeprowadzać szereg transakcji, co często wiąże się z negocjacjami.

Negocjuje się ceny, umowy czy warunki pracy.

Dobre przygotowanie do negocjacji to połowa sukcesu.

Zastanówcie się i przeanalizujcie poniższe pytania.

Na pewno w życiu codziennym już prowadzicie negocjacje, choćby z rodzicami o kieszonkowe czy pozwolenie na wyjście na jakiś koncert.

Jak się wtedy zachowujecie?

Jaki styl negocjacji przyjmujecie?

Czy przynosi to skutek i wygrywacie?

Czy może odpuszczacie i macie poczucie bycia pokonanym?

Proszę, napiszcie o tym parę zdań do mnie.

A gdy już zostanieie biznesmenami czy biznesmenkami, musicie liczyć się z nieuczciwymi taktykami, które inni mogą stosować wobec was. No niestety, nie wszyscy grają fair :(

Takie rozmyślne oszustwa mają na celu wprowadzenie drugiej strony w błąd.

- 1) przekazywanie fałszywych informacji- ukrywanie wad towaru, nieprawdziwe informacje o jakości czy wartości towaru. (kupisz zły towar do swojego sklepu i jesteś stratny)
- 2) wątpliwe intencje- druga strona mimo podpisanej umowy, nie ma zamiaru jej dotrzymać. Najlepiej od razu przy podpisaniu umowy, zastrzec konsekwencje niedotrzymania warunków.

Więcej o nieuczciwych taktykach, proszę doczytaj ze skanów .