

Umiejętność prowadzenia negocjacji jest w życiu niezwykle pomocna. Taka zdolność to istotna część funkcjonowania w społeczeństwie.

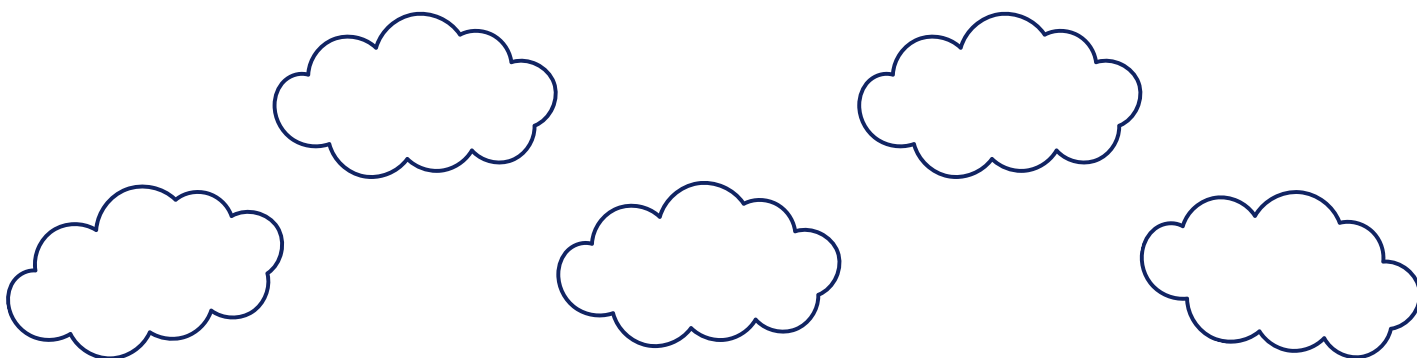
Po co nam w ogóle negocjacje? Dzięki nim można osiągnąć porozumienie między stronami, które mają sprzeczne zdanie na jakiś temat, a także np. ustalić korzystniejszą stawkę jakiegoś produktu.

Jeśli nie są w 100% usatysfakcjonowani z wyniku rozmów, to zawsze jest szansa na zmianę.

Sprawdź swoje siły w roli negocjatora. Dobrej zabawy!

### 1. Cechy ważne u negocjatora

**ZADANIE:** Co powinno cechować dobrego negocjatora? Wpisz swoje propozycje w chmurkach. Jeśli zabraknie Ci pomysłów, możesz skorzystać z tego, co umieściliśmy w ramce.



**empatyczny, pewny siebie, radzący sobie ze stresem,  
dobry słuchacz, kreatywny**

**2. Zawód – dobry negocjator.**

**ZADANIE:** Poniżej widzisz przedstawicieli różnych zawodów. Jak myślisz, w którym z nich umiejętność negocjowania jest najważniejsza? Spróbuj odpowiedzieć na pytanie, wymieniając przynajmniej 2 pomysły.

**3. Techniki negocjacji.**

**ZADANIE:** Poniżej przeczytasz o kilku technikach negocjacji. Poćwicz ich użycie w parze. Wymyślcie sobie jakiś temat. Jedna osoba niech zaproponuje warunki, a druga próbuje negocjować, używając tych technik.

PRZYKŁADOWE TECHNIKI:

- **Próbny balon** – ta technika służy sprawdzeniu możliwości drugiej strony. Stosujesz tutaj tryb warunkowy.
 

**Przykładowe zwroty:**

  - Załóżmy, że ... kupię 4 pary butów, to jaki dostanę rabat?
  - A czy byłaby szansa, żeby wyrównać cenę tych warzyw z 18 zł za kg, do 15 zł za kg? Wtedy moglibyśmy się umówić, że regularnie będę przychodzić po warzywa.
  
- **Wyższy Cel** – ta technika świetnie sprawdza się, kiedy nie mamy pomysłu na kolejny krok w rozmowie. Polega na tym, by przypomnieć, że obie strony mają wspólne cele i dążenia. Ułatwia to prowadzenie rozmów w przyjaznej atmosferze.
 

**Przykładowe zwroty:**

  - Widzę, że zarówno mnie jak i Tobie zależy na porozumieniu.
  - Cieszę się, że myślimy w tej kwestii podobnie.
  
- **Va banque** – postaw wszystko na jedną kartę. Bywa to ryzykowne, ale często daje pozytywny efekt.
 

**Przykładowe zwroty:**

  - Czy to twoja ostateczna propozycja?
  - To jest moja ostateczna propozycja.