



NEGOCJACJE
W PIGUŁCE

ZDZISŁAWA ŚLIWA

“ZA KAŻDYM RAZEM, GDY
SPOTYKAJĄ SIĘ DWIE OSOBY,
TO CHCĄC OSIĄGNAĆ JAKIEŚ
POROZUMIENIE, MUSZĄ
NEGOCJOWAĆ”

JIM THOMAS
“NEGOCJUJ ABY ZWYCIĘŻAĆ”

1. Wprowadzenie

Krótką definicja negocjacji

Negocjacje - to interaktywny proces, w trakcie ktorego strony starają się osiągnąć wspólne porozumienie, uwzględniając różnice i wspólne cele.

2. Cel negocjacji

1. Osiągnięcie porozumienia

Głównym celem negocjacji jest osiągnięcie porozumienia, które zadowala obie strony.

2. Rozwiązywanie konfliktów

Negocjacje są skutecznym narzędziem rozwiązywania konfliktów i sprzeczności.

3. Zdobywanie zgody i wsparcia

Mogą pomóc w zdobyciu zgody i wsparcia innych, co jest kluczowe w zarządzaniu zespołem czy relacjami.

4. Kształtowanie pozytywnego wizerunku:

Skuteczne negocjacje mogą budować pozytywny wizerunek jako elastycznego i umiejącego sobie radzić partnera.

5. Uzyskanie lepszych warunków

Negocjacje dają możliwość uzyskania korzystniejszych warunków np. w umowach czy transakcjach biznesowych.

6. Rozwinięcie umiejętności komunikacyjnych
Proces negocjacyjny rozwija umiejętności komunikacyjne, co ma zastosowanie w wielu obszarach życia.

7. Budowanie trwałych relacji

Poprzez negocjacje można budować trwałe, partnerskie relacje z innymi stronami.

8. Kreowanie wyjątkowych rozwiązań

Negocjacje mogą prowadzić do tworzenia kreatywnych i innowacyjnych rozwiązań, które satysfakcjonują obie strony.

9. Zarządzanie konfliktami wewnętrznymi

Mogą być narzędziem zarządzania konfliktami wewnętrznymi w organizacji i zespole.

10. Osobisty i zawodowy wzrost

Negocjacje pozwalają rozwijać umiejętności perswazji, empatii, zarządzanie czasem i wiele innych.

3. Podstawowe elementy

**Strony,
cel,
treść,
czas,
moc,
komunikacja,
elastyczność,
strategie negocjacyjne,
zaufanie,
alternatywy,
rola negocjatorów,
kompromis.**

1. Strony negocjacyjne

Osoby, grupy lub organizacje uczestniczące

2. Cel negocjacji

Jasno określony cel, czyli to, co strony chcą osiągnąć w wyniku negocjacji

3. Treść negocjacji

konkretna substancja, czyli temat lub przedmiot, który stanowi obiekt negocjacji

4. Czas

Element czasu, który może obejmować wyznaczony termin zakończenia negocjacji lub określone etapy.

5. Moc

Stopień wpływu każdej ze stron w negocjacjach, wynikający z ich zasobów, doświadczenia czy pozycji.

6. Komunikacja

wymiana informacji i propozycji między stronami, kluczowy element budowania zrozumienia i szukania rozwiązań.

7. Elastyczność

Gotowość do dostosowania się do zmieniających się warunków i dostosowania strategii w trakcie negocjacji.

8. Strategie negocjacyjne

Plan działania przyjęty przez strony w celu osiągnięcia swoich celów.

9. Zaufanie

Wzajemne zaufanie między stronami, które jest podstawą skutecznych negocjacji.

10. Alternatywy

Alternatywne rozwiązanie lub plan działania, które strony rozważają w przypadku braku porozumienia

11. Rola negocjatorów

Osoby odpowiedzialne za prowadzenie negocjacji, wyposażone w umiejętności komunikacyjne i perswazyjne .

12. Kompromis

Gotowość do znalezienia wspólnego rozwiązania, które zadowoli obie strony.

13.Podsumowanie

Zrozumienie tych elementów pomaga w skutecznym zarządzaniu procesem negocjacyjnym i osiągnięciu satysfakcjonujących rezultatów. Niniejszy swego rodzaju przewodnik jest krótkim streszczeniem bardzo obszernego tematu negocjacji, który nieustannie ewoluuje wraz z rozwojem świata. Nie bez znaczenia jednak pozostają pewne kwestie niezmiennie dla negocjacji i są one przez to tym bardziej ważne z uwagi na fakt ich stałości przez lata.

