

30 pytań

JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO NEGOCJACJI?

w biznesie

w pracy

w szkole

**To co dla Ciebie jest dobre, dla mnie jest
wspaniałe!**

Wydawnictwo Patronus-lex,
Autor: dr Paweł Siejak

Sprawdźcie, czy jesteście gotowi do negocjacji? Zanim przystąpicie do rozmowy w ważnej dla Was sprawie odpowiedzcie sobie na poniższe pytania.

Pamiętaj, opracowałem je jako wskazówki dla WAS.
Każde negocjacje są inne i nie istnieje żaden szablon skuteczny w 100%

MY

1. Jaki mamy cel, a właściwie cele w tej rozmowie?. Dzielimy je na cele krótkoterminowe i perspektywiczne. Precyzujemy je!
2. Jak chcemy, aby te negocjacje przebiegały – szybko, skrupulatnie, podzielone na etapy? Wizualizujemy sobie przebieg negocjacji!
3. Nasze mocne strony, to...?
4. Co jest naszą słabością? Nazywamy ją i pilnujemy się (jeżeli to jest gadulstwo, to precyzujemy wypowiedzi, itd.)
5. Jak przebiegały nasze ostatnie negocjacje? Wyciągamy wnioski – co było w nich dobre, a na co musimy teraz uważać.
6. Gdzie chcemy rozmawiać i kiedy? Zorganizujemy miejsce i czas negocjacji. Już na początku wyjdźmy z inicjatywą.
7. Czy będziemy negocjować w realu, czy on-line? Czy jesteśmy na to przygotowani?
8. Jak długo możemy negocjować? Jakie mamy ograniczenia czasowe?
9. Jaka jest nasza najlepsza alternatywa dla wynegocjowanej umowy - BATNA? Co nas czeka, jeżeli negocjacje nie potoczą się po naszej myśli?
10. Co jest dla mnie lepsze – brak umowy, czy pójście na ustępstwa?
11. Kogo potrzebujemy do wsparcia na pierwszej linii, kogo na zapleczu negocjacji (prawnik, księgowy, specjalista w danej dziedzinie)?
12. Czy weryfikowaliśmy już na kimś bliskim (współpracowniku) jasność przekazu?
13. Jaki mam zakres możliwości do zaciągania zobowiązań?

DRUGA STRONA

14. Kim jest druga strona – nasz partner w negocjacjach?
15. Kto towarzyszy drugiej stronie? Czy to jest zespół? Jeżeli tak, to kto podejmuje decyzje?
 16. Jakie mamy relacje?

Czy to kolejne negocjacje między nami, czy pierwszy raz rozmawiamy na dany temat?
 17. Co motywuje drugą stronę do rozmów? Dlaczego negocjuje (kupuje, współpracuje, organizuje) właśnie ze mną?
 18. Jaki cel ma druga strona?
19. Czy znamy emocje drugiej strony? Czy może zaskoczyć nas wybuchem emocji? Jeżeli tak, to jaka będzie nasza reakcja?
20. Czy jest profesjonalistą, czy korzysta z pomocy profesjonalistów?
 21. Jakie wady i zalety ma druga strona?
22. Jakie są nasze wzajemne relacje? Czy to kolejne negocjacje między nami, czy pierwszy raz rozmawiamy na dany temat?
23. Jaka jest najlepsza alternatywa dla wynegocjowanej umowy – BATNA drugiej strony?
 24. Jak szacujemy punkt oporu drugiej strony?
25. Czy istnieje strefa możliwego porozumienia między naszym punktem oporu a punktem drugiej strony?



UMOWA

26. Czy dana umowa ma być ostateczna, czy zastrzeżemy renegocjację na wypadek zmian okoliczności?
27. Co się stanie na wypadek zerwania negocjacji?
28. Czy negocjowana umowa ma wszelkie walory etyczne i jest zgodna z prawem?
29. Czy będziemy w stanie wypełnić przyrzeczoną/ podpisaną umowę?
30. Jakie będą konsekwencje zerwania umowy?

Życzę Wam udanych negocjacji,
a robimy to przecież co chwila, w pracy, w domu, w szkole czy na zakupach, więc będziecie mieli wiele okazji do ćwiczeń!

Pozdrawiam i odwiedź moją stronę oraz blog

www.prawo-siejak.pl

www.patronus-lex.pl

dr Paweł Siejak