

Top Ten 2020 Skills Projekt

UMIEJĘTNOŚĆ 9 – NEGOCJACJE Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie



9. Negotiation

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

- ✓ CEL – Ogólne informacje dotyczące negocjacji
- ✓ Cele szczegółowe;
 - Zrozumienie znaczenia negocjacji w osiągnięciu sukcesu
 - Przygotowanie do prowadzenia negocjacji
 - Zrozumienie zasad negocjacji
- ✓ Treść
 - Zasady negocjacji
 - Zespoły negocjacyjne
 - Błędy negocjacyjne



UMIEJĘTNOŚĆ 9 – NEGOCJACJE

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

„Za każdym razem, gdy spotykają się dwie osoby lub więcej, to chcąc osiągnąć jakieś porozumienie, muszą negocjować.”

Jim Thomas „Negocjuj aby zwyciężać.”



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Negocjacje - to podstawowy sposób na uzyskanie tego, czego chcemy od innych. Jest to proces komunikacji zwrotnej w celu osiągnięcia porozumienia, w sytuacji, gdy ty i druga strona jesteście związani pewnymi interesami, z których niektóre są wspólne, a inne sprzeczne.

(Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Zasady negocjacji

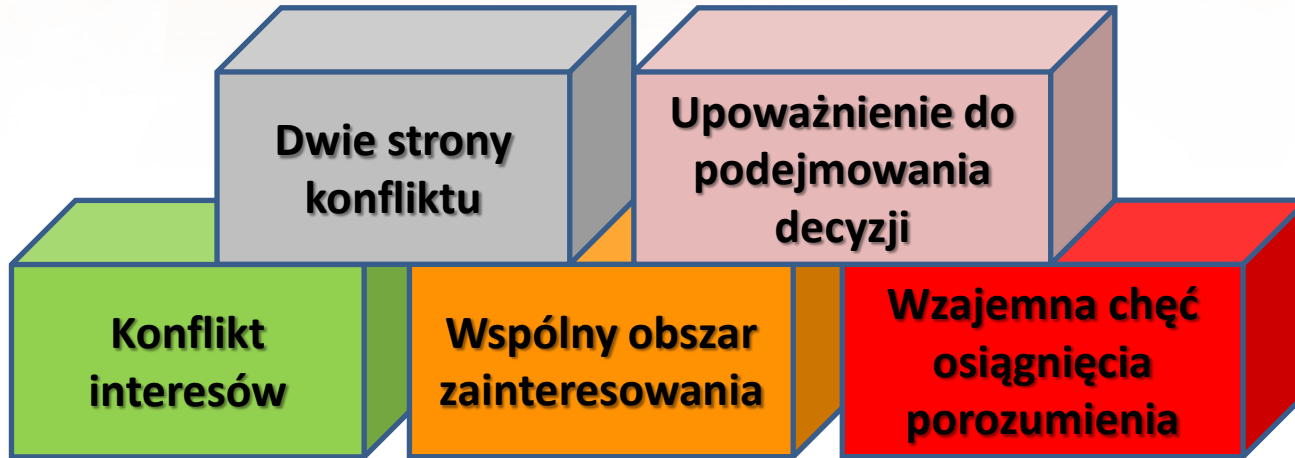
- ✓ Bądź cierpliwy - cierpliwość umożliwia lepszą kontrolę i bardziej racjonalne porozumienie
- ✓ Bądź pozytywny - optymizm tworzy pozytywną atmosferę
- ✓ Zbierz informacje - poznaj drugą stronę
- ✓ Poznaj swój status - związek z drugą stroną
- ✓ Poznaj swoją ofertę otwarcia
- ✓ Poznaj swoją BATNĘ
- ✓ Bądź przygotowany
- ✓ Unikaj reakcji emocjonalnych
- ✓ Unikaj zastraszania



UMIEJĘTNOŚĆ 9 – NEGOCJACJE

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Istota negocjacji



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Poziomy negocjacji

INTERPERSONALNY

W ORGANIZACJI

MIĘDZYORGANIZACYJNY

MIĘDZYNARODOWY



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Negocjuj jeśli:

- ✓ masz obszar wspólnego zainteresowania
- ✓ istnieje wspólna chęć zawarcia umowy
- ✓ kiedy oczekiwany wynik negocjacji uzasadnia czas i wysiłek konieczny do ich przeprowadzenia
- ✓ nie masz innego sposobu na osiągnięcie celu.



Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Negocjuj jeśli:

- ✓ osoby, które mają negocjować, mają prawo do podjęcia ostatecznej decyzji
- ✓ jesteś właściwie przygotowany
- ✓ nie jesteś w stanie silnego napięcia emocjonalnego.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Nie negocjuj jeśli:

- ✓ szanse na sukces są znikome
- ✓ nie możesz nic zyskać, a druga strona może wiele zyskać na twoim kosztem
- ✓ Negocjatorów opanowało nadmierne pobudzenie emocjonalne
- ✓ istnieją inne, lepsze sposoby na zaspokojenie twoich potrzeb
- ✓ przedmiot negocjacji jest zbyt mały w stosunku do szacunkowych kosztów negocjacji



Proces negocjacji



UMIEJĘTNOŚĆ 9 – NEGOCJACJE

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Początkujący negocjatorzy poświęcają 30% czasu na przygotowanie, a 70% na negocjacje. Doświadczeni czynią odwrotnie”

(Sekrety skutecznych negocjacji)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



UMIEJĘTNOŚĆ 9 – NEGOCJACJE

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

“Strategia 4W+H”

CO?

KTO?

KIEDY?

GDZIE?

JAK?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Cele negocjacji powinny być: +

Celem negocjacji jest osiągnięcie porozumienia umożliwiającego w maksymalnym stopniu realizację uzasadnionych interesów obu stron.

Cel negocjacji powinien być **SMART**, tzn:

- ✓ **Konkretny**
- ✓ **Mierzalny**
- ✓ **Akceptowalny**
- ✓ **Realistyczny**
- ✓ **Ograniczony w czasie**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

UMIĘJĘTNOŚĆ 9 – NEGOCJACJE

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

TWOJA BATNA

BEST
ALTERNATIVE
TO A
NEGOTIATED
AGREEMENT

...czyli najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



BATNA to :

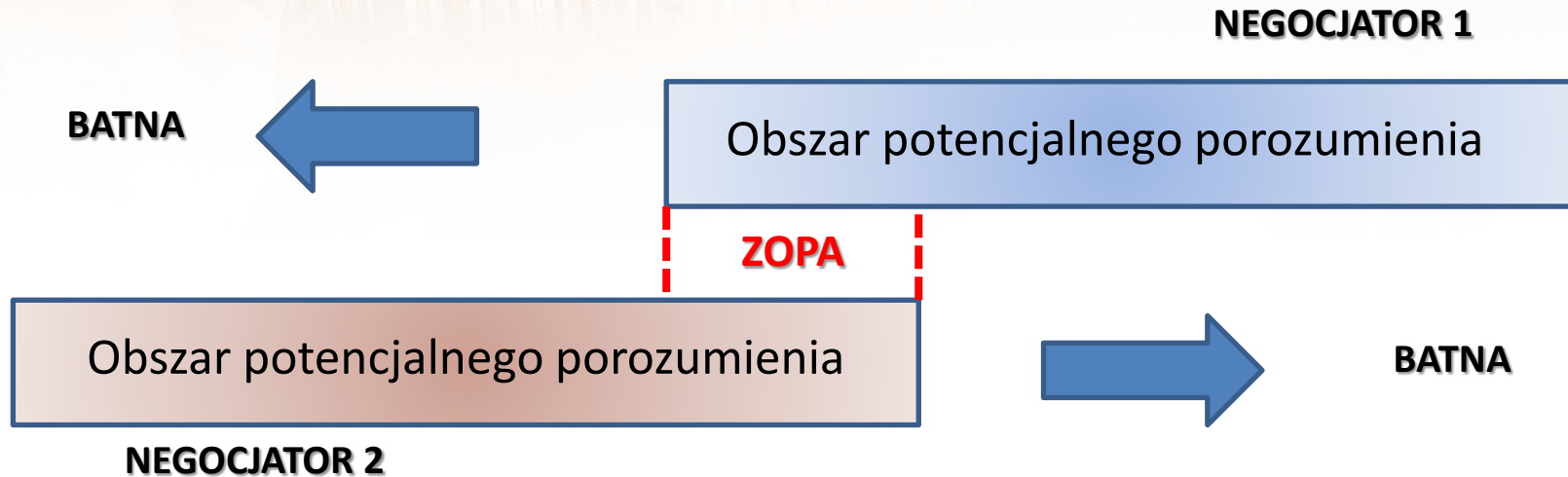
- ✓ porównanie naszych alternatyw z propozycjami drugiej strony
- ✓ identyfikacja **BATNY** drugiej strony
- ✓ gotowość do przerwania rozmów, jeśli **BATNA** okaże się bardziej atrakcyjna niż korzyści, które można osiągnąć podczas negocjacji.



UMIEJĘTNOŚĆ 9 – NEGOCJACJE

Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

ZOPA – *obszar potencjalnego porozumienia*



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



BATNA – twoja pewność w negocjacjach

**Poczucie siły i
pewności**

**Pomoc w
znajdowaniu
rozwiązań**

**Ustalanie granic w
negocjacjach**

**Zabezpieczenie
przed przyjęciem
niekorzystnego
rozwiązania**



Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Zespół negocjacyjny

Zespół negocjacyjny składa się z :

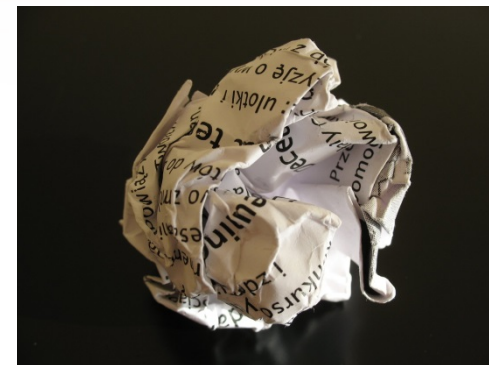
- ✓ Sponsora
- ✓ Głównego negocjatora
- ✓ Głównego negocjatora zapasowego
- ✓ Radcy prawnego
- ✓ Koordynatora logistyki
- ✓ Pisarza
- ✓ Koordynatora harmonogramu



Negocjacje szansą na lepsze zarządzanie

Najczęstsze błędy popełniane podczas negocjacji:

- ✓ Rozpoczynanie rozmów bez przygotowania
- ✓ Negocjowanie z niewłaściwą osobą
- ✓ Sztywne trzymanie się swojej pozycji
- ✓ Odejście od swoich celów
- ✓ Za dużo troski o drugą stronę



Top Ten 2020 Skills Projekt

<http://www.topten2020.eu/>

<https://www.facebook.com/toptenskills2020>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Disclaimer: The Publication has been produced with the support of the Erasmus + Programme of the European Union. The contents of this page are the sole responsibility of partners and can in no way be taken to reflect the views of the NA and the Commission.