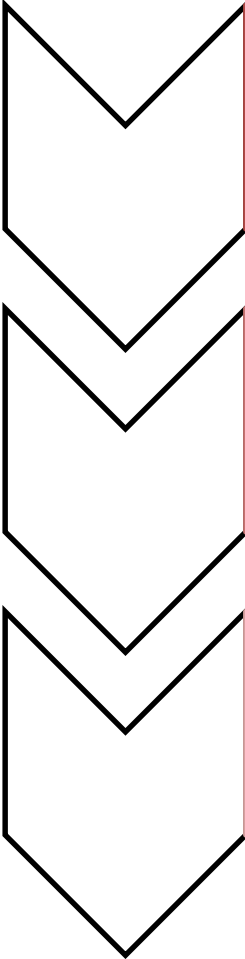


NEGOCJACJE HANDLOWE

Dr hab. Sławomir Winch, prof. SGH w Warszawie
Szkoła Zamówień Publicznych – czerwiec 2018r

Strategia	Wynik- średnia arytmetyczna
Ryzyko	45
Neutralna	49
Asekuracja	41



- **U - warunkowania**

- **O - czekiwania**

- **P – odejmij decyzje**

Czego nie robić w negocjacjach?

- Ufać drugiej stronie
- Od razu ujawniać swoje „linie graniczne”
- Obrażać drugą stronę
- Obrażać się na propozycje drugiej strony
- Okazywać presję tj. szybko ustępować i nie oczekiwać niczego w zamian
- Uruchamiać blefy, które można łatwo zweryfikować – lepiej nie blefować

Co robić w negocjacjach?

- Przygotować BATN-ę i ujawniać ją w sytuacji ostatecznej
- Przygotować wiarygodne uzasadnienia zmiany stanowiska
- Kalkulować propozycje drugiej strony w kontekście swoich interesów
- Ustępować:
 - powoli,
 - małymi – malejącymi - krokami,
 - oczekiwać ‘czegoś’ w zamian.
- Pytać o propozycje drugą stronę

BATNA

Najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia

**„Zanim udzielisz odpowiedzi na pytanie:
ile z tego będę miał?**

Odpowiedz na inne:

co będzie, gdy nie dojdzie do porozumienia?”

Style negocjacji

Twarde

- Utrzymywanie w czasie stanowisk

Miękkie

- Szybka rezygnacja ze stanowisk

Rzeczowe

- „Coś za coś” - ustępstwa

Ustępstwa

Powoli

$$3 \leq 2 \leq 1$$

Małymi
krokami

Coś za
coś