

## ŻÓŁW

- Posiłkuje się procedurami, jest ostrożny i wolny
- W rozmowie używa porównań i licznych odwołań do podobieństw
- Jest lojalny i cierpliwy wobec partnerów
- Rozsądek bierze u niego zawsze górę
- Wycofuje się gdy jest pod silną presją, chowa się w skorupie

⇒ Optymalne techniki:

Gwarancja bezpieczeństwa, Odmowa negocjacji, Salami, Skubanie (na koniec zawsze można jeszcze lekko skubnąć), Optyk z Brooklynu, Pisemne negocjacje

Ludzie cenią Cię za wnikliwość i rozsądek w podejmowaniu decyzji



## LIS

- Robi świetne pierwsze wrażenie
- Zadaje dużo pytań, potrafi czujnie słuchać
- Z lekkością dopasowuje się do rozmówcy
- Z negocjacji i układów robi wielką tajemnicę
- Interesują go okazje i cele w zasięgu ręki, dostępne szybko i zaraz
- Odnajdzie się w każdych warunkach

⇒ Optymalne techniki:

Dokładne wyczerpanie, Dobry i zły policjant, Hipotezy, Utracone korzyści, Negocjacje pisemne, Śmieszne pieniądze-tak lekko się wydaje, Zamknięcie ustępujące

Ludzie cenią Cię za spryt i przebiegłość oraz wyczucie szansy



## KIM JESTEŚ W NEGOCJACJACH?

Poznaj swój styl w negocjacjach. Jaką siłę i korzyści Ci daje i jak go rozwinąć. Jak rozegrać taktyczną grę z panterką, słoniem, rybką, żółwiem i lisem? Przygotuj arsenał technik i wzmocnij swoją negocjacyjną czujność.

- Kim jestem?
- Moje mocne strony
- Nad czym mam pracować?
- Optymalne techniki negocjacyjne