

OBSZARY NEGOCJACJI

- Cena
- Jakość
- Warunki i forma płatności
- Transport i jego ubezpieczenie
- Opakowanie
- Gwarancja
- Szkolenie pracowników
- Czas realizacji usług dodatkowych (awaria, wymiana części zamiennych)
- Serwis



PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI

Przygotowanie do procesu negocjacyjnego jest wbrew pozorom jedną z najważniejszych faz. Poprawne przygotowanie się stron gwarantuje większą możliwość porozumienia się, a w przyszłości lepsze wykonanie umów.

Trójpolówka zmusza do odpowiedzenia „sobie” na takie pytania jak:

- dlaczego negocjuję?
- na jakiej płaszczyźnie leży porozumienie?
- kto będzie przeciwnikiem?
- jakie zaoferuje oferty wyjściowe?
- jak długo będą trwały negocjacje?
- gdzie będą toczony rozmowy?
- czy możliwe jest zawarcie korzystnego porozumienia?



TRÓJPOLÓWKA

Specjalistyczne narzędzie służące przygotowaniu planu negocjacyjnego i prowadzenia dialogu negocjacyjnego

Wykorzystywane do:

- sprecyzowania ofert wyjściowych,
- określenia możliwości ustępstw, a także granic „opłacalności” rozmów,
- określenia czasu trwania negocjacji,
- doboru stylu, strategii i technik w negocjacjach.

COACHING
SKOLENIA MENEDŻERSKIE
DORADZTWO

SPRAWDŹ

 **KASPEREK**
CONSULTING