

# Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



## Negocjacje w biznesie Dr Witold Szumowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
8 czerwca 2015 r.

Organizatorzy

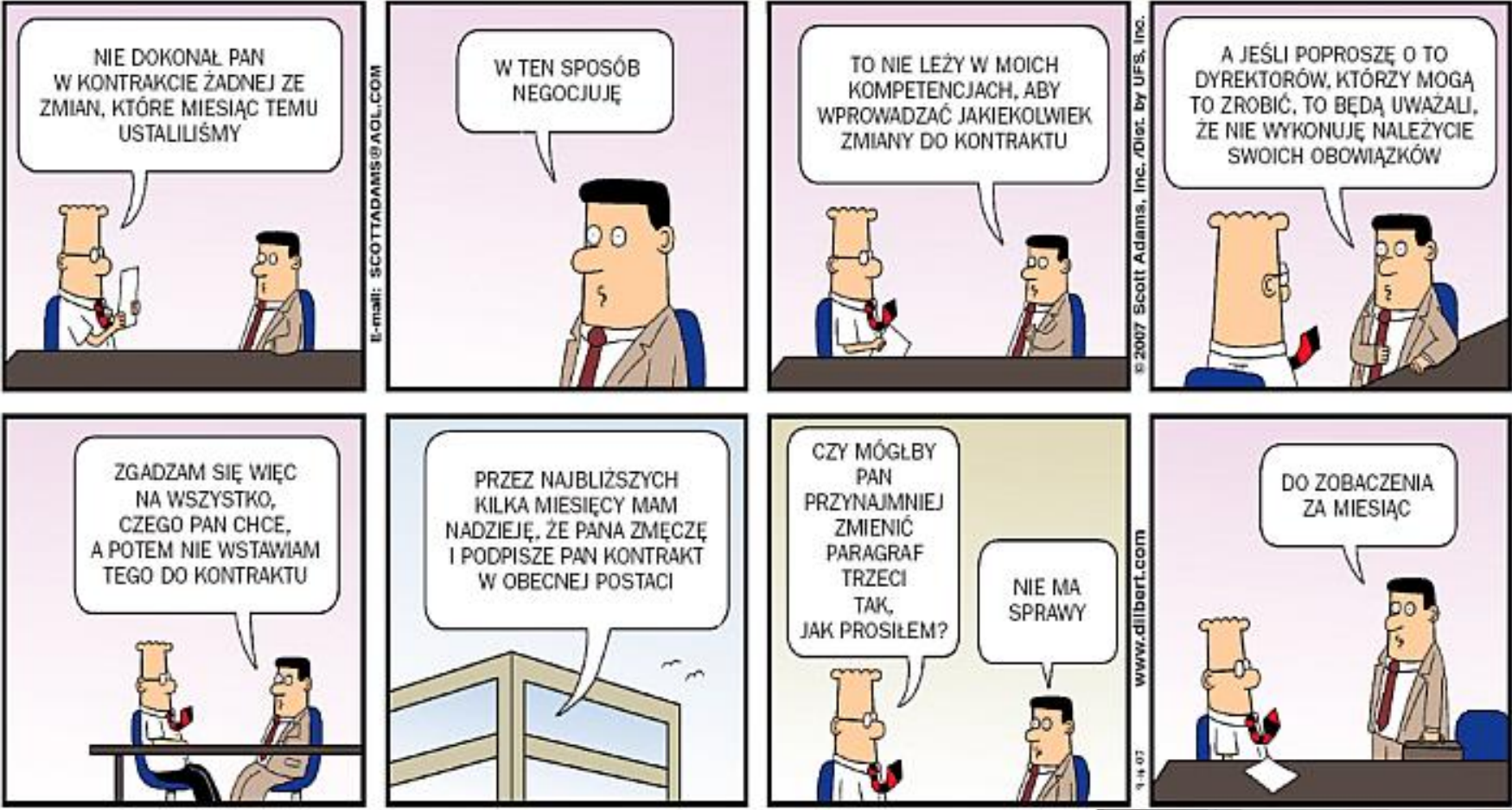


## Negocjacje w biznesie – kluczowe pytania

- Dlaczego zmieniamy wyjściowe stanowiska w negocjacjach (**definicja negocjacji**)?
- Style negocjacji:
  - Jak ustępować w rozmowach, by nie „tracić twarzy”?
  - Czy w negocjacjach ludzie działają racjonalnie?
  - Kto jest „wygranym”, a kto „przegranym”?



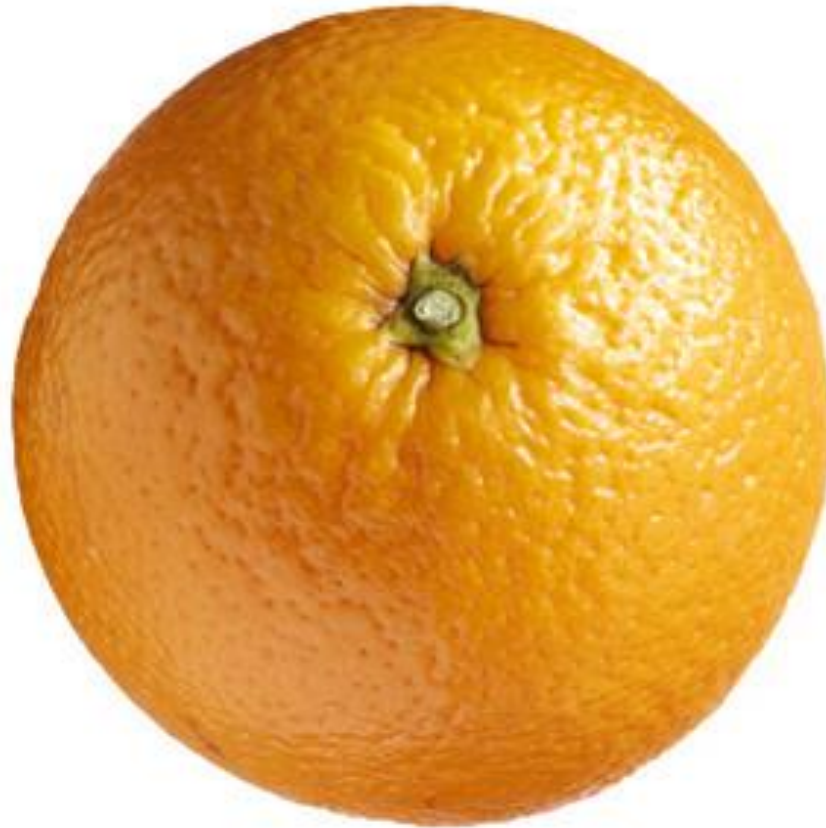
# Definicja negocjacji



<http://gazetapraca.pl>



JAK PODZIELIĆ TĘ POMARAŃCZĘ?



# PODSUMOWANIE



- Negocjacje to nie walka!
- Styl wygrana - wygrana zazwyczaj jest najlepszym stylem negocjowania.
- Zawsze przygotuj się do negocjacji.
- Koncentruj się na interesach a nie przedmiocie negocjacji.
- Ustępstwami powinniśmy się wymieniać.
- Myśl twórczo – poszukuj rozwiązań satysfakcjonujących obydwie strony.

---

**Dziękuję za uwagę!**