

# **Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy**



## **SZTUKA NEGOCJACJI W BIZNESIE**

**Magda Bellwon**

**Politechnika Gdańska**  
03 grudnia 2020 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

[WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL](http://WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL)

1

# **PO CO NAM NEGOCJACJE ?**

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

[WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL](http://WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL)

2



## NEGOTIUM (łac.) - interes

negocjacje nie są grą - nie mają ściśle określonych zasad;  
negocjacje nie są wojną - ich celem nie jest (nie powinno być)  
 zniszczenie konkurenta;

3




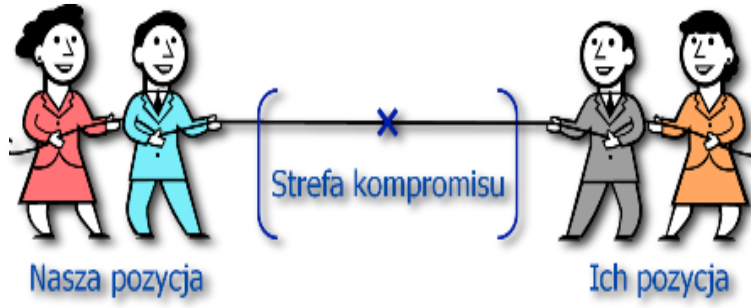
## NEGOCJACJE:

negocjacje nie są walką - są sposobem osiągnięcia porozumienia;  
negocjacje to wzajemne zaufanie - brak zaufania prowadzi do  
 załamania rozmów;  
negocjacje to poszukiwanie wspólnych płaszczyzn porozumienia  
 (celów, interesów, wartości);

*Nie jest sztuką uzyskać wszystko od przeciwnika  
 - sztuką jest osiągnięcie porozumienia co do przyszłych zysków i  
 strat*

4

 **TRADYCYJNY MODEL NEGOCJACJI**




Nasza pozycja

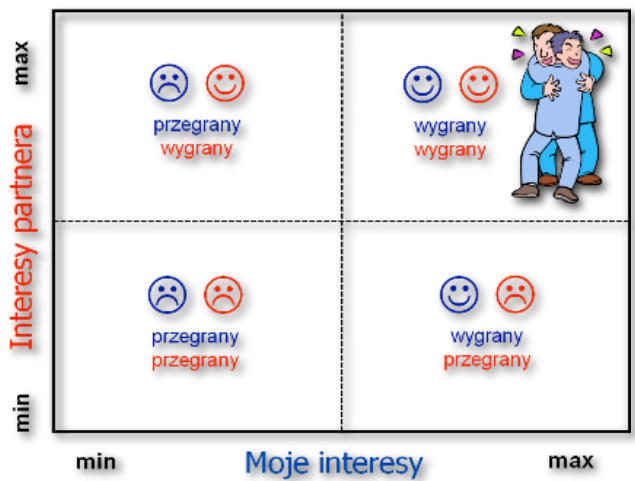
Ich pozycja

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

5

 **HARWARDZKI MODEL NEGOCJACYJNY:**



max

Interesy partnera

min

min

Moje interesy

max

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

6



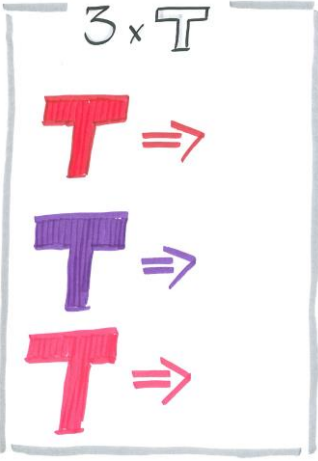

**NEGOCJACJA PROBLEMOWE**  
(Harwardzki Projekt Negocjacyjny)

**LUZIE** - oddziel ludzi od problemów,  
**INTERESY** - skoncentruj się na interesach a nie na stanowiskach,  
**MOŻLIWOŚCI ROZWIĄZAŃ** - opracuj wiele różnych możliwości zanim podejmiesz decyzję,  
**KRYTERIA** - domagaj się, aby wynik rozmów oparty był na obiektywnych kryteriach.

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY [WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL](http://WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL)

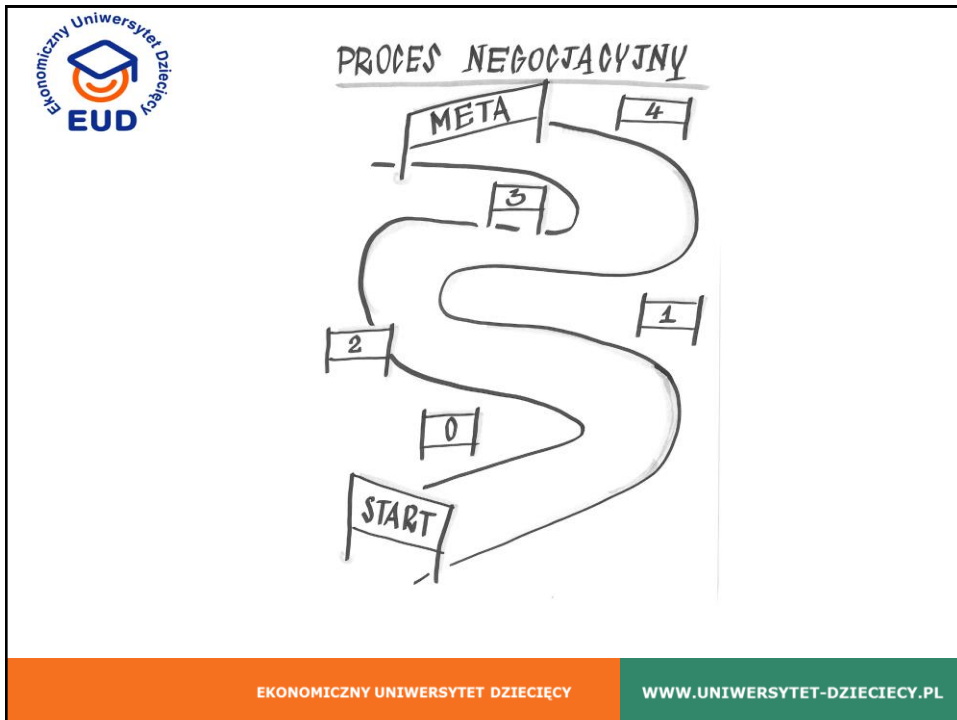
7

**3 x T – czyli co charakteryzuje negocjacje ?**

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY [WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL](http://WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL)

8



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

9

**RODZAJE NEGOCJACJI:**

**a. przegrana /przegrana:**

przegrana drugiej strony nawet kosztem własnych strat;  
żadna ze stron nie uzyskuje korzyści;  
obie ponoszą straty;

**b. wygrana/przegrana**

wygrana jednej ze stron oznacza porażkę drugiej;  
o wygranej decyduje siła negocjacyjna;  
to typ negocjacji dla osób posiadających przewagę nad partnerem;

**c. wygrana/wygrana**

dążenie do ugody, wspólne poszukiwanie rozwiązań;  
negocjacje prowadzone są w klimacie zaufania i szacunku;  
cechy charakterystyczne: elastyczność i gotowość do kompromisu

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

10



**STYLE NEGOCJACYJNE:**


**styl miękki** - strategia słabszego  
 go konfliktu, stosowanie ustępstw, polubowne rozwiązanie oparte na osiągnięciu minimum

**styl rzeczowy** - styl dyskusji i porozumienia  
 w, proponowanie alternatywnych rozwiązań, oddzielanie emocji od problemu, szacunek

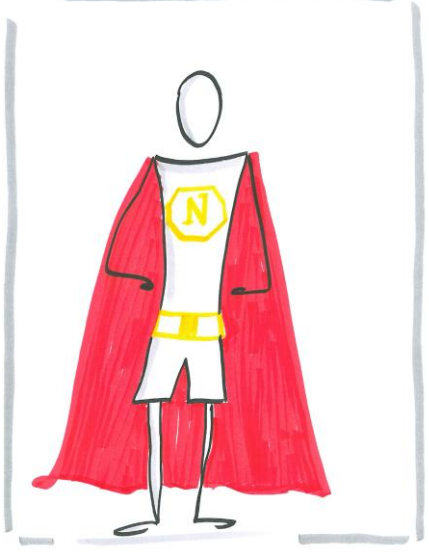
**styl twardy** - strategia silniejszego  
 tnerów negocjacji jako przeciwników, wywieranie presji, unikanie kompromisu, przeciąg

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY [WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL](http://WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL)

11




**DOBRY NEGOCJATOR**



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY [WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL](http://WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL)

12



**CECHY CHARAKTERU DOBREGO NEGOCJATORA:**

**ODWAGA** - by zdobyć więcej informacji

**CIERPLIWOŚĆ** - by wytrwać dłużej niż inny negocjator

**ŚMIAŁOŚĆ** - by prosić o więcej niż można dostać

**UCZCIWOŚĆ** - by dążyć do obustronnie zwycięskich rozwiązań

**A** - tylko dobry słuchacz potrafi odkryć prawdziwe potrzeby drugiej strony

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY [WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL](http://WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL)

13



**DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ** 

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY [WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL](http://WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL)

14