



E-mail: SCOTTADAMS@AOL.COM



© 2007 Scott Adams, Inc. / Dist. by UFS, Inc.



www.dilbert.com
9-14-07



Dlatego dziś trochę o... NEGOCJACJACH! ☺

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy

NEGOCJACJE W BIZNESIE

dr Aleksander Binsztok

mail: binsztok@binsztok.pl

tel.: 602 717 555



Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Data: 15.12.2025r.



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
we Wrocławiu



Uniwersytet
Ekonomiczny
we Wrocławiu



Uniwersytet Ekonomiczny
we Wrocławiu

STUDIA PODYPLOMOWE



LIDER POZYTYWNYCH ZMIAN
PROFESJONALNA **SPRZEDAŻ** I
ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

COACHING PRZYSWÓDCZY I TRENERSKI

MEDIATOR

INSPEKTOR OCHRONY DANYCH W BIZNESIE

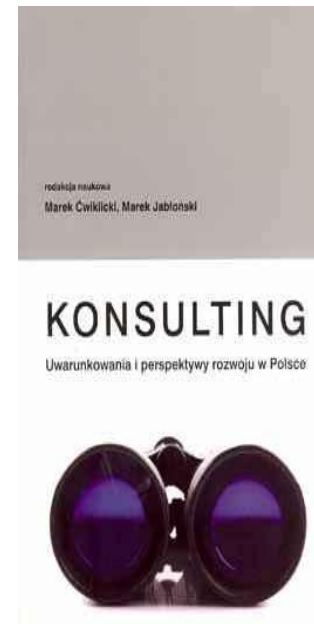
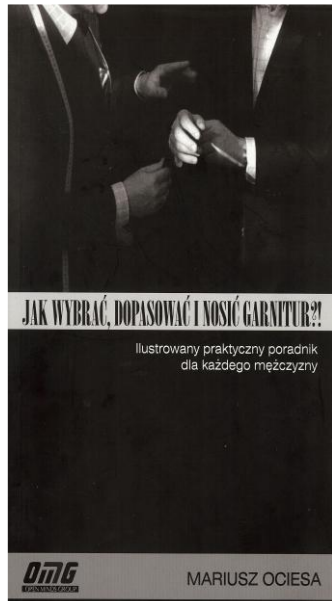


Binsztok*i*Partnerzy
Szkolimy z pasją

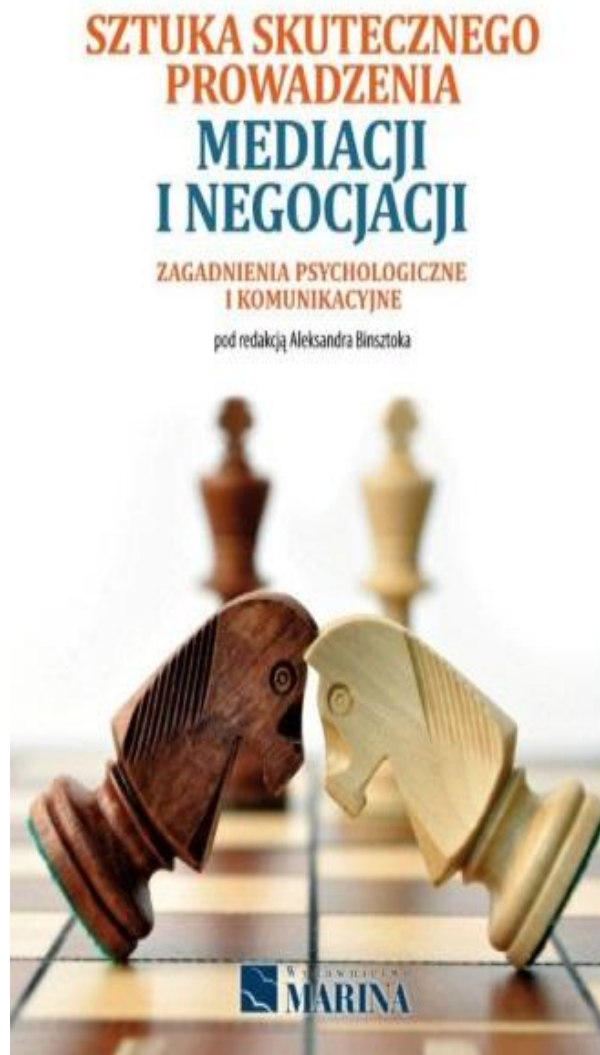
JESTEŚMY DUMNI Z OBSŁUGI NASZYCH KLIENTÓW!!!



NASZE NAJNOWSZE PUBLIKACJE MENEDŻERSKIE

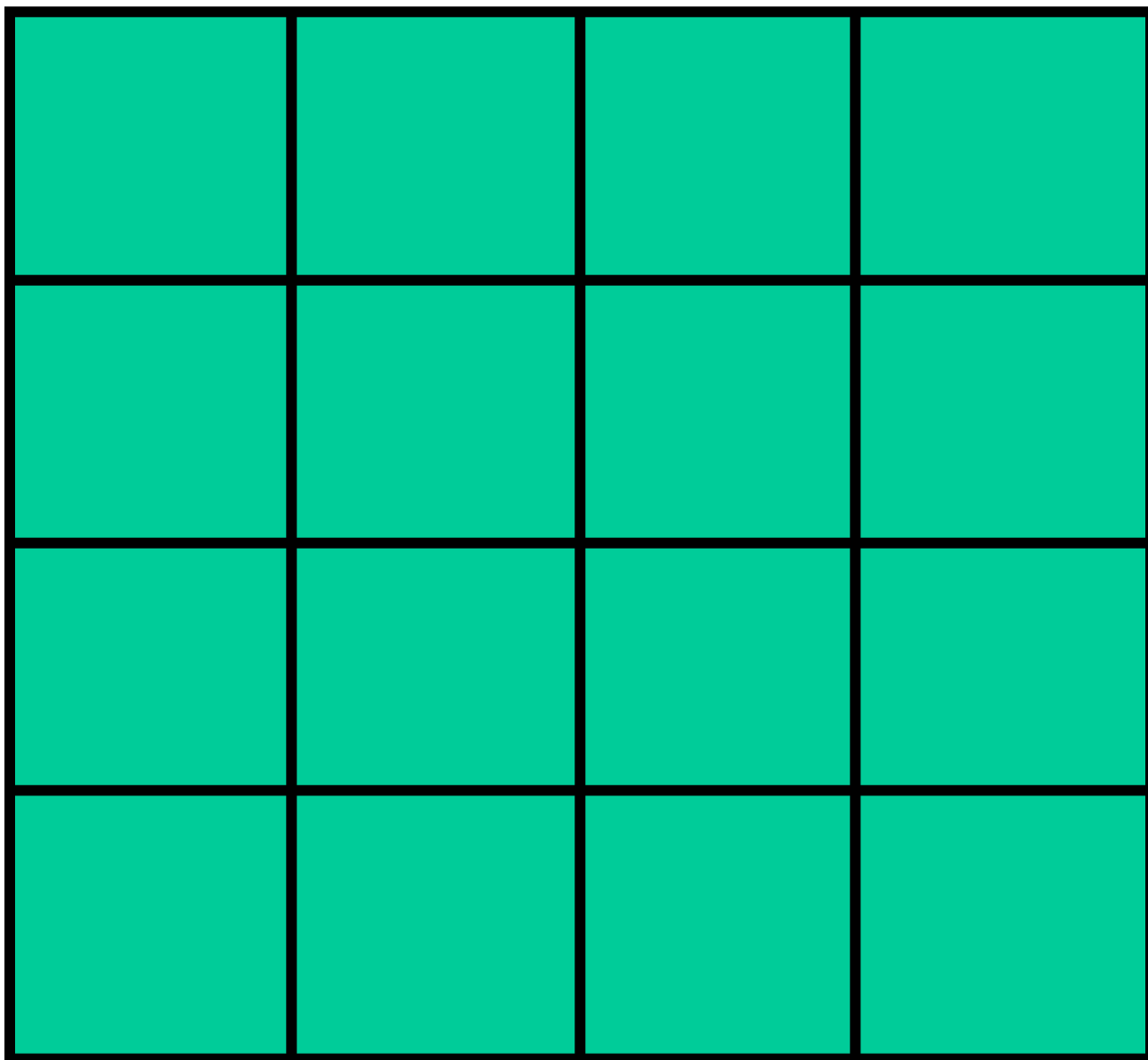


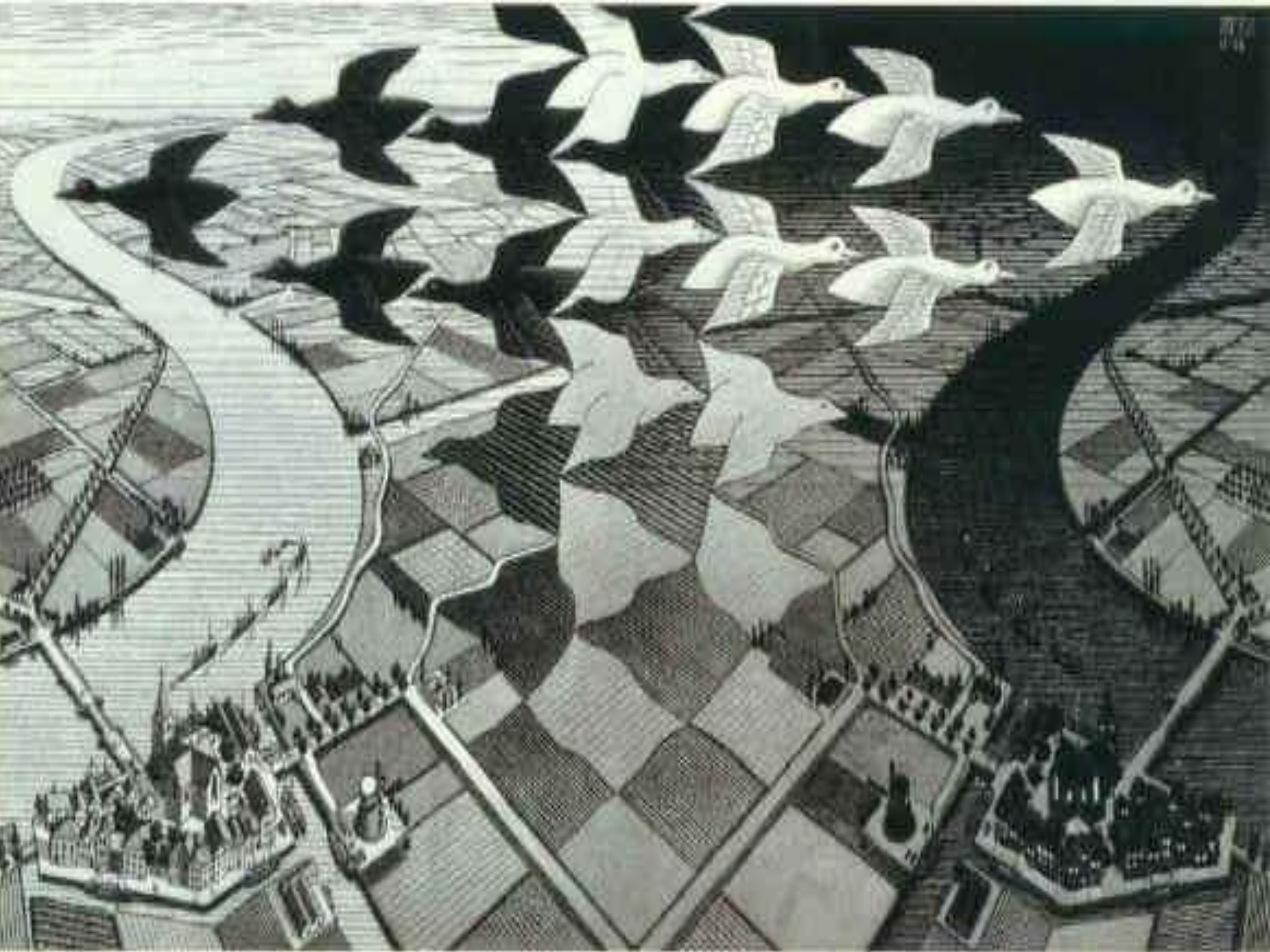
NASZE PUBLIKACJE Z MEDIACJI I NEGOCJACJI

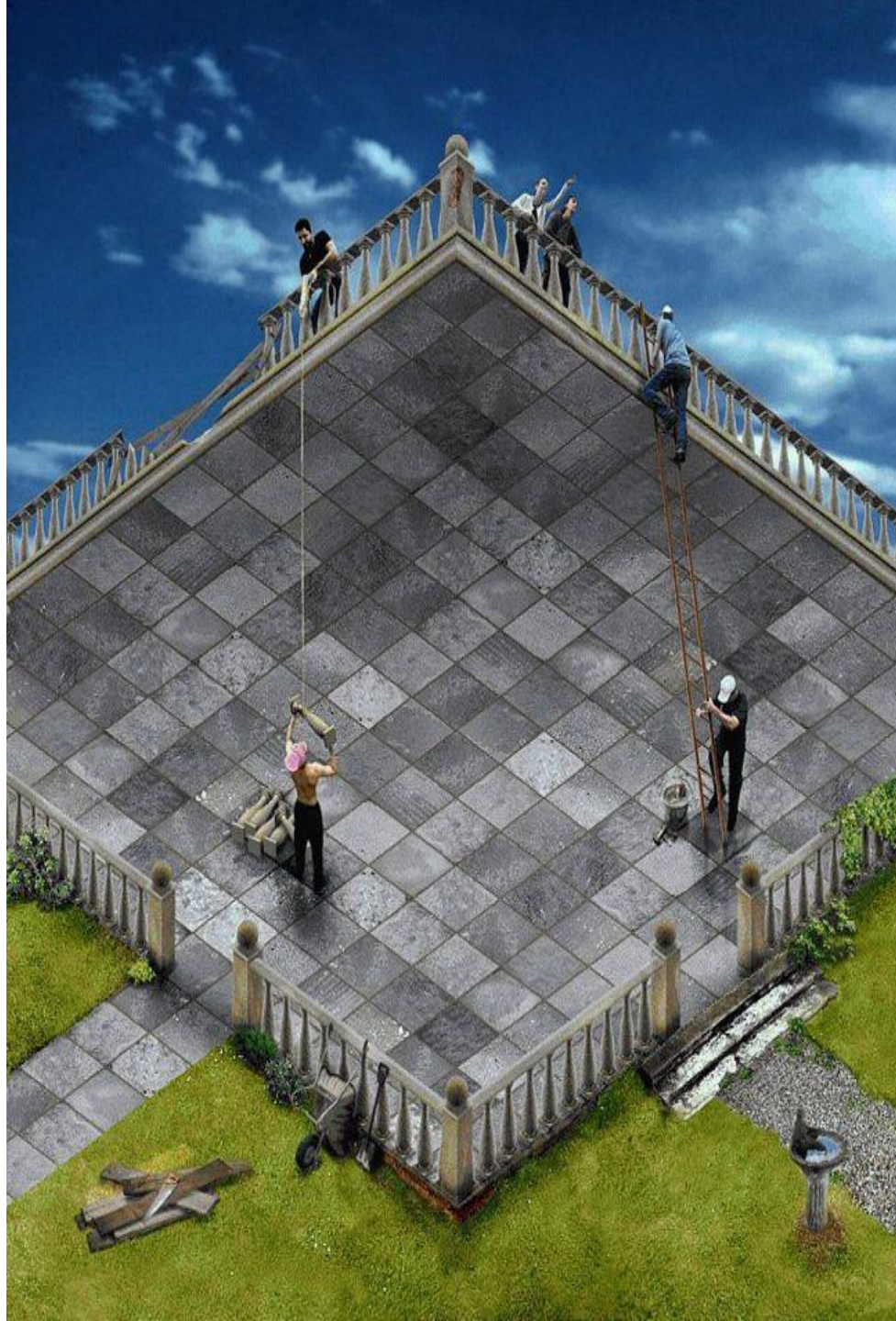


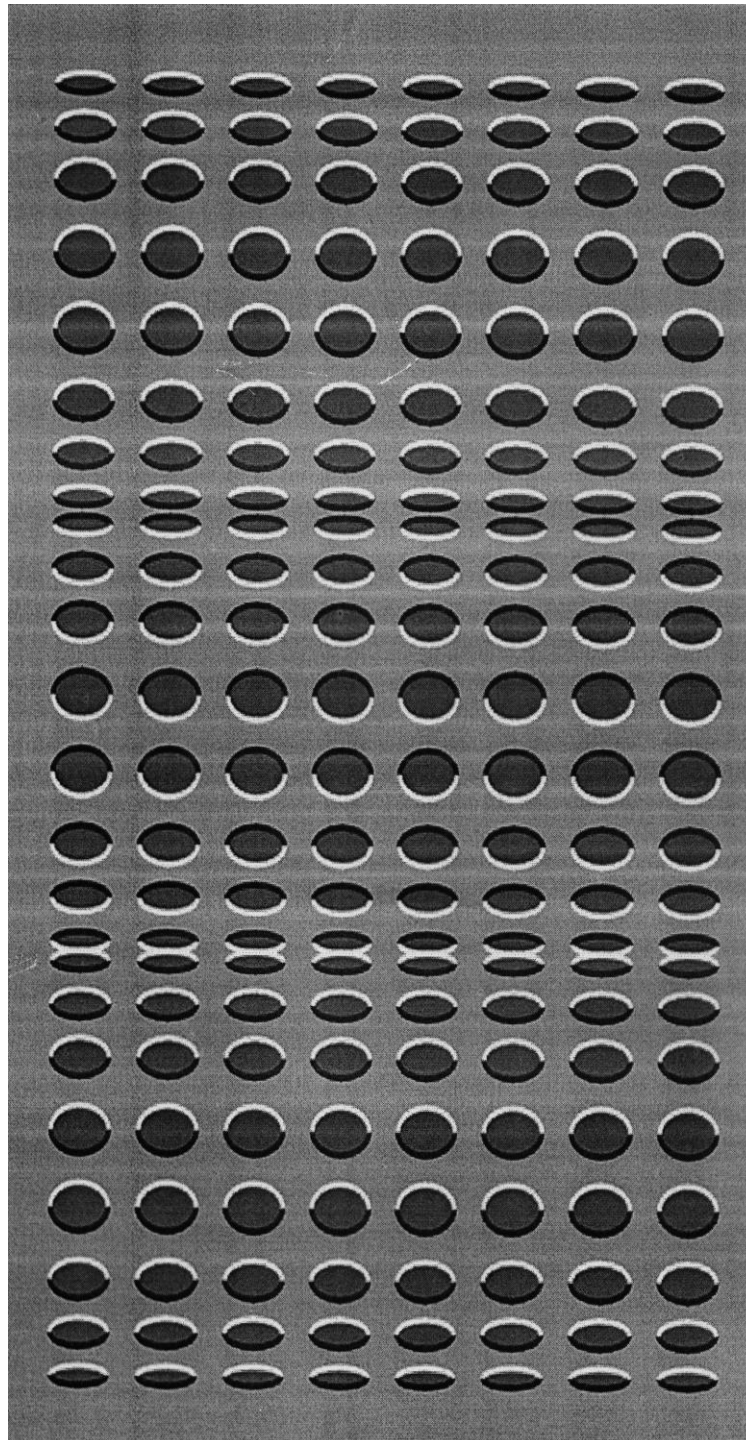
MOJA NAJNOWSZA PUBLIKACJA NT. NEGOCJACJI











Binsztok i Partnerzy
Szkolimy z pasją



Binsztok i Partnerzy
Szkolimy z pasją



WNIOSKI

???



Negocjacje a nasza PERCEPCJA i PRZEKONANIA







MOŻLIWE STRATEGIE NEGOCJACYJNE

- Wygrany – Przegrany (W – P)
- Przegrany – Wygrany (P – W)
- Przegrany – przegrany (P – P)
- Wygrany – wygrany (W – W)

Albo... NRB!!! (nie robimy interesów!)



Czy zawsze jesteśmy w stanie
WYGRAĆ WSZYSTKIE NEGOCJACJE?

Nie!

Zwłaszcza, gdy „przeciwnik” zakłada tylko strategię
wygrana – przegrana.

Jednak

my będziemy dziś mówić o...

NEGOCJACJACH PARTNERSKICH!



NEGOCJACJE

Co to takiego???



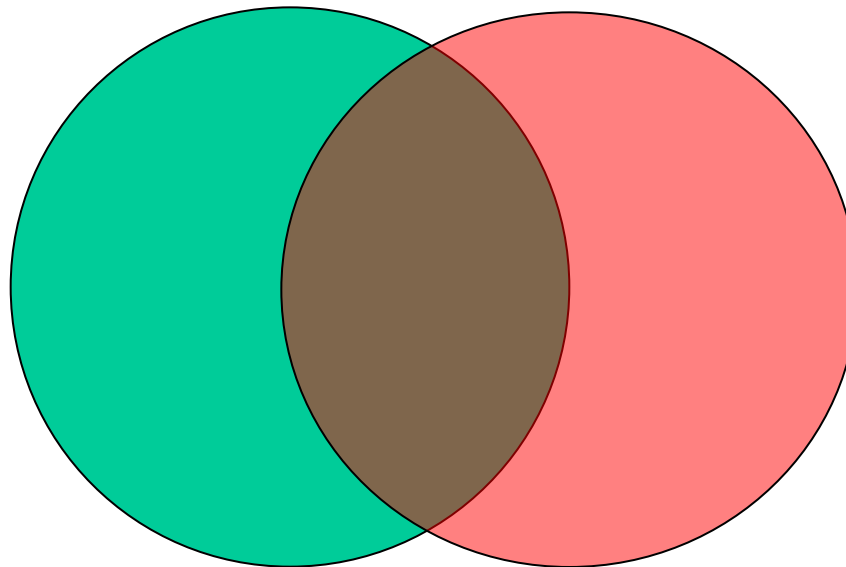
NEGOCJACJE

TO PRZECIĄGANIE LINY???



DEFINICJA NEGOCJACJI

Negocjacje to
wspólne rozwiązywanie problemów,
a nie konfrontacja przeciwników!!!



**Problem z perspektywy klienta:
Za ile wystawić coś do sprzedaży?**

czyli

DLACZEGO TAK WAŻNE JEST

ZADOWOLENIE

DRUGIEJ STRONY

???



Problem do rozwiązania:

LICYTACJE USTNE

a kupowanie,

czyli

DLACZEGO TAK WAŻNE JEST

PANOWANIE NAD EMOCJAMI

???



NEGOCJACJE - JAKIE BYĆ POWINNY?



KIEDY
NEGOCJOWAĆ,
A
KIEDY NIE?



**GDZIE I KIEDY MOGĘ
NEGOCJOWAĆ?**

WSZĘDZIE I ZAWSZE!

więc...

ĆWICZ!!!

OD KOGO UCZYĆ SIĘ KULTURY NEGOCJACJI?



Ćwiczenie:

„NEGOCJACJE O PIETRUSZKĘ”



TRIKI I CHWYTY
NIEWERBALNE
W
NEGOCJACJACH



PROKSEMIKA





CO

tak naprawdę

KUPUJEMY

???

WIZUALIZACJA



Binsztok i Partnerzy
Szkolimy z pasją

TWOJE PRAWA W NEGOCJACJACH



Masz prawo **pytać „dlaczego?”**

Masz prawo **prosić o przerwę**

Możesz **czegoś nie wiedzieć**

Masz prawo **popęłniać błędy**, ale musisz się przyznać i przeprosić

Masz prawo **milczeć**

Masz prawo **skorzystać z opinii eksperta**

Możesz **czasami blefować**



Podtytuł

