

DEZVOLTARE PERSONALĂ DE  
PRAGUL SUBORDONAȚILOR

# Succesul negocierii



DE SABIN GÎLCEAVĂ

*Lasă că văd la fața locului* poate fi o variantă de a te pregăti pentru negociere, justificată mai ales de explicația *dacă nu știu ce-și dorește celălalt, atunci de unde pot începe negocierea?* Partea proastă cu această abordare este că nu pleacă de la ce vreau și știu că pot obține din negociere. Pleacă de la ce vrea și poate să obțină celălalt.

Vrei să vinzi, de exemplu, un apartament. Ai studiat piața și știi că poți să vinzi între 95.000 și 100.000. Normal că prețul de strigare (pentru cine întreabă) este 100.000 (poate chiar 102.000 – astfel încât să lași impresia că ai mai vrea să negociezi). Oferta cumpărătorului te descumpănește – ți se oferă 92.000. Ești indignat și încerci să-l convingi de ce apartamentul merită mai mult. Îi arăți cumpărătorului toate îmbunătățirile pe care le-ai adus. Cu siguranță merită mai mult de 92.000!

Acționând astfel încerci să ridici pragul de 92.000, stabilit de cumpărător, cât mai

Când te-ai pregătit ultima dată pentru o negociere pe care urma să o ai? De câte ori te-ai dus acolo, gândindu-te *să vedem ce vor și ei, iar în funcție de asta vedem ce putem obține?*

mult posibil. Crezi că vei reuși să-l ridici spre 102.000 sau mai degrabă spre 95.000?

În acest caz, alinierea pozițiilor prin negociere nu pleacă de la maximum pe care ar vrea să-l obțin. Pleacă de la maximum pe care ar vrea să-l obțină el. Maxim care s-ar putea să fie situat mai degrabă către un minim al meu.

Din acest motiv, negociatorii abili preferă să pregătească ce doresc să obțină de la negociere chiar înainte de a avea prima întâlnire. Preferă să folosească această oportunitate pentru a putea confirma anumite informații pe care le au, sau pentru a descoperi lucruri noi pe care să le folosească în întâlnirile ulterioare.

Cum mă pregătesc înainte de negociere? Colectând informații despre persoana cu care mă întâlnesc, despre compania respectivă, despre eventuali competitori cu care lucrează sau cu care ar putea să se afle în discuții, despre alte oferte care se vehiculează în piață etc.

**„Pregătirea este o fază importantă pentru că, dacă nu știu ce să cer, foarte puțin probabil voi obține ce-mi doresc. Negociatorii abili intră întotdeauna într-o negociere, având un obiectiv determinat.”**

Sunt cu siguranță informații folositoare, care însă nu garantează succesul într-o negociere. Negociatorul abil nu este întotdeauna cel care reușește să colecteze mai multă informație. Este cu siguranță, însă, cel care știe cum să o folosească.

Colectarea informațiilor face parte din Pregătirea Negocierii. Negociatorul abil știe că nu ajunge doar să Pregătească o Negociere. Trebuie să poată folosi informațiile adunate pentru a fi convingător. Trebuie să Planifice modalitatea în care le va folosi pentru a putea construi un acord implementabil pentru ambele părți.

Le vom lua pas cu pas, atât Pregătirea cât

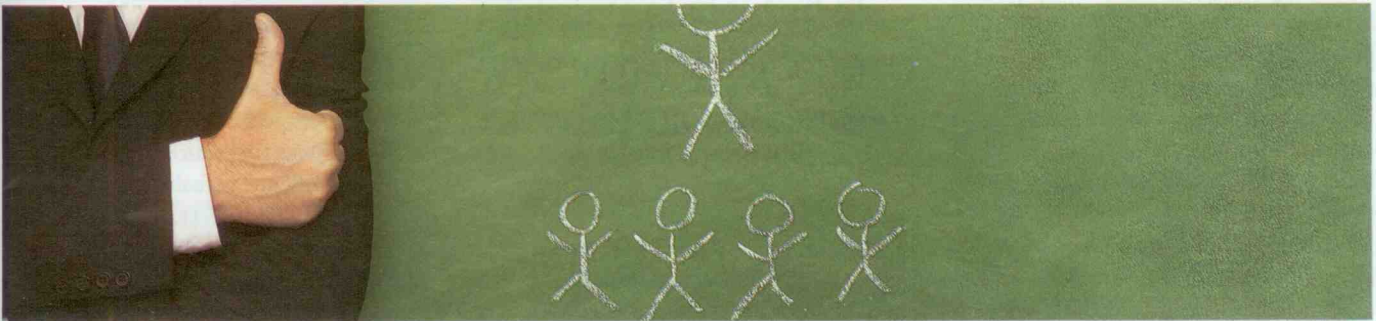
Pe de altă parte, dacă nu știu ce să cer, s-ar putea să dau dovadă de credibilitate redusă, situându-mă prea sus sau prea jos comparativ cu ceea ce există deja pe piață.

O pregătire deficitară poate crea așteptări prea mari care, confruntate cu situația reală din piață, să forțeze ofertantul să facă un pas prea mare înapoi. Acest pas mare înapoi poate ridica serioase semne de întrebare asupra credibilității.

Întorcându-mă la exemplul cu apartamentul de mai sus, imaginează-ți că în pregătirea pe care ai făcut-o pentru vânzare ai vizitat o serie de site-uri specializate în imobiliare. Ai comparat anunțurile existente (fără a lua în calcul

### Puncte cheie în Pregătirea Negocierii

1. Intră într-o negociere doar după ce ai stabilit un obiectiv.
2. Acoperă-ți obiectivul construind în același timp și o relație cu cealaltă parte.
3. Crește numărul de variabile pe care le vei negocia.
4. Identifică variabilele prioritare pentru tine.
5. Identifică variabilele prioritare pentru cealaltă parte.
6. Planifică marje pe fiecare variabilă în parte.
7. Identifică eventualele diferențe între poziții.



și Planificarea, pentru a vedea cum poți maximiza rezultatele obținute începând de la următoarea negociere pe care o vei avea.

### PREGĂTIREA NEGOCIERII

Deocamdată ne vom opri asupra modalității în care poți Pregăti o negociere. Acest lucru îți asigură colectarea și structurarea informațiilor de care ai nevoie și reprezintă baza pentru o Planificare de succes a negocierii.

Pregătirea este o fază importantă pentru că, dacă nu știu ce să cer, foarte puțin probabil voi obține ce-mi doresc. Negociatorii abili intră întotdeauna într-o negociere, având un obiectiv determinat.

Există situații în care, din cauza unei pregătiri precare, negociatorii fără experiență riscă încheierea unui acord, pentru că plusează prea mult. Ei cer prea mult, având senzația că nu au negociat încă. Aceste cereri succesive îl pot speria pe celălalt, transmițându-i un mesaj de lăcomie.

și data la care au fost postate) și ai văzut apartamente similare cu prețuri variind între 90.000 și 140.000 (cel mai probabil rămase dinainte de debutul crizei). Plecând de aici, probabil că prețul așteptat nu va fi spre 90.000, ci mai degrabă spre 130.000. Dacă însă trei posibili cumpărători îți ofertează 90.000-95.000, saltul pe care îl vei face (probabil spre 110.000) va fi brusc, mare și surprinzător. *Oare nu îmi ascunde ceva dacă e dispus să lase 20.000 dintr-un foc? Care sunt hibebe pe care se teme că le descopăr la apartament* – ar putea fi întrebările naturale pe care să și le pună cumpărătorul; sau *Dacă a lăsat atât de mult, ar trebui să continui să solicit mai mult, cu siguranță făceam bine ceea ce făceam!*

Pregătirea colectează informații utile pentru a putea ști cât să cer, până unde pot face concesii și schimburi, pe ce mă bazez în cererile mele. Cu alte cuvinte, Pregătirea mă ajută să-mi dau seama cu câți bani vreau să rămân în buzunar la sfârșitul

### De ce să te pregătești înainte de a negocia



- Pentru a ști ce să ceri și cât să ceri;
- Pentru a nu fi surprins de ceea ce s-ar putea să-ți spună cealaltă parte;
- Pentru a putea fi credibil în momentul în care afirmi sau ceri ceva;
- Pentru a ști ce-și poate dori cealaltă parte de la negocierea respectivă;
- Pentru alte o mie de motive care te-ar putea ajuta să obții mai ușor ceea ce vrei de la o negociere.

