
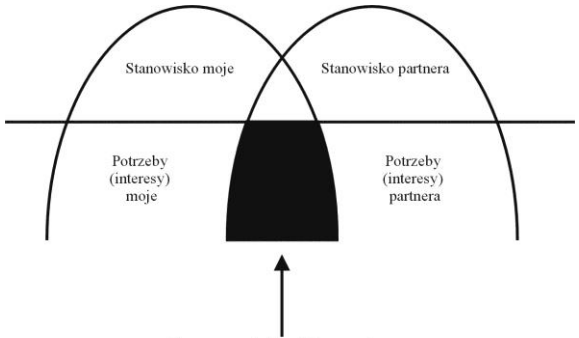


STRATEGIE NEGOCJACJI

NEGOCJACJE POZYCYJNE	NEGOCJACJE PARTNERSKIE
Szukamy rozwiązań w ustępstwach, poprzez „lepszą” argumentację i kontrargumentację.	Szukamy wspólnych rozwiązań, które satysfakcjonują obie strony, poprzez spełnienie potrzeb.
<p>Obszar negocjacji pozycyjnych (stanowiskowych)</p> 	<p>Obszar negocjacji partnerskich (łączyjących potrzeby) – negocjacje problemowe</p> 
<p>Technika rozmów: Znajdywanie argumentów za swoim stanowiskiem i kontrargumentów do stanowiska partnera. Nie schodzi się do obszaru „potrzeb”.</p>	<p>Technika rozmów: Zejdźcie „poniżej” stanowisk do obszaru potrzeb obydwu partnerów. Jak? Poprzez pytanie: Dlaczego masz takie stanowisko? Po tym pytaniu pada odpowiedź określająca potrzeby partnera.</p>
<p>Rozwiązanie następuje poprzez: znalezienie kompromisu, w którym obydwie strony mogą dojść do porozumienia, choć częściej: jedna ze stron, bądź obie mogą być niezadowolone z transakcji.</p>	<p>Rozwiązanie następuje poprzez: zadawanie pytań o rozwiązanie, w obszarze wspólnych potrzeb, np. „Co możemy zrobić, aby Pan mógł (uzyskać swoją potrzebę) a jednocześnie ja (swoją)?”</p>
<p>Zagrożenia: konflikt, lub stosowanie manipulacji przez partnerów</p>	<p>Zagrożenia: brak</p>