Ako vyjednávať :)

Podľa Ivanky Trumpovej[1]

Pred každým obchodom si určte ciele.

Ak nemáte plán, druhá strana si presadí svoje.

Odhaľte zámer svojho partnera.

Budete prekvapení, že často sa zhoduje alebo prekrýva s vaším. Občas stačí dať druhej strane to, čo chce, a sami pritom získate.

Extra príprava je bonus.

Čím viac viete, tým ste silnejší. Ak žiadate vyšší plat, urobte si detailný prieskum vlastnej trhovej hodnoty.

Neriešte biznis cez e-mail.

Druhej strane tak dávate priestor, aby sa pohodlne pripravila, ako jej to vyhovuje. Pri osobnom stretnutí alebo telefonáte máte veci viac pod kontrolou.

Najlepší vyjednávači sú ticho.

Na stretnutiach menej hovoria a viac počúvajú druhého. Čím viac informácií od partnera dostanú, tým sa ich vlastná pozícia posilní.

Niekedy je najlepšou stratégiou ústup.

Chcete predĺžiť pracovnú zmluvu alebo nájomné? Ak sú rokovania napäté, vždy ich môžete stopnúť so slovami: „Zdá sa, že dnes sa už nikam nepohneme. Vráťme sa k tomu o deň či dva.“ Občas stačí dať druhej strane čas, aby vychladla.

[1] Dcéra Donalda Trumpa a Ivany Trumpovej, momentálne viceprezidentka developérskej spoločnosti svojho otca.

Zdroje
Prevzaté a upravené z:
Dvojtýždenník *Profit*, 12/2016.

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania