

Negocjacje kupieckie – doświadczenia praktyka



Umiejętność negocjowania jest jedną z najważniejszych kompetencji biznesowych. Jednocześnie jest to jedna z najbardziej uniwersalnych zdolności, którą wykorzystujemy zarówno w pracy zawodowej, jak i w życiu prywatnym. Poparta doświadczeniem znajomość specyfiki procesu negocyjnego, technik i wzorców daje znaczącą przewagę w sytuacji pertraktowania z negocjatorem korzystającym wyłącznie z własnej intuicji.

Należy jednak zaznaczyć, że można osiągać względnie zadowalające efekty negocjując wyłącznie w oparciu o swoją intuicję i wiedzę powszechną czy też branżową. Ale wyobraźmy sobie skuteczność takiego "intuicyjnego negocjatora" gdyby nabył on gruntowną wiedzę merytoryczną z zakresu negocjacji i wielokrotnie sprawdziłaby ją w praktyce przyswajając na poziomie podświadomym wachlarz technik, metod i wzorców.

Będąc świadkiem wielu negocjacji zauważyłem, że "negocjatorzy intuicyjni" są bardzo skuteczni, ale wyłącznie w określonych, wąskich scenariuszach sytuacyjnych. **Stosują oni z powodzeniem w sposób nieświadomy techniki, które są im bliskie z racji doświadczenia czy cech osobowościowych.**

Przykładem mogą być sprzedawcy stosujący z dużym upodobaniem techniki ingracjacyjne (techniki manipulacyjne mające na celu zdobycie sympatii) czy kupcy lubiący się w pakiecie technik agresywnych wplecionych w tzw. twardy styl negocjacyjny. Osobom takim ciężko odnaleźć się w sytuacji, która wymusza zastosowanie diametralnie innej od ich naturalnej

strategii negocjacyjnej. Nagle okazuje się, że ich skuteczność zdecydowanie spada wyłącznie poprzez brak umiejętności dostosowania i nieznaną alternatywnych ścieżek dochodzenia do celu.

Z drugiej strony byłem świadkiem negocjacji prowadzonych przez wytrawnych negocjatorów, którzy dwa następujące po sobie spotkania negocjacyjne potrafili poprowadzić w zupełnie innym stylu, stosując za każdym razem inne techniki, osiągając przy tym zaskakująco wysokie wyniki. Okazuje się, że znajomość złożonego i interdyscyplinarnego procesu negocjacyjnego daje osobie prowadzącej negocjację poczucie spokoju i panowania nad sytuacją. Osoba taka potrafi szybko wyciągać wnioski, reagować na sygnały wysyłane przez oponenta. Potrafi zdystansować się emocjonalnie, dzięki czemu negocjacje nabierają charakteru swoistej gry. Dodatkowo taki negocjator zachowuje o wiele większą elastyczność i potrafi dostosować styl negocjacyjny do sytuacji i do oponenta. Jest w stanie kontrolować emocjonalną sferę przebiegu rozmów. Wie, że ma wybór w doborze narzędzi kierujących do osiągnięcia zamierzonego celu. Osoba taka łatwiej precyzuje cel, najczęściej od samego początku nadaje negocjacjom określony charakter, definiuje i kontroluje przebieg rozmów, jest bardziej zdecydowana i co najważniejsze, doskonale przygotowana.

Umiejętność negocjowania jest kompetencją, która wymaga ciągłego zgłębiania i treningu. Rezygnacja z samorozwoju w tej sferze jest świadomym odrzuceniem szansy zwiększenia swojej skuteczności w osiąganiu celów zawodowych i prywatnych. Rozwój tej kompetencji bardzo szybko procentuje, daje wymierne i mierzalne korzyści, a jej uniwersalny charakter przekłada się na wiele sfer naszego życia.

Autor

Marcin Mielniczuk

Zawodowy kupiec. Trener praktyk prowadzący [szkolenia zakupowe](#). W B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa prowadzi m.in. swoje autorskie szkolenie "[Negocjacje zakupowe. Profesjonalne szkolenie kupieckie](#)".