

Povećajte šanse pravilnom pripremom za sastanak

Savremena “boljka” - nedostatak vremena, čest je alibi za stihijski pristup pregovorima, a nedovoljna priprema za sastanak najčešće vodi ka neuspehu. Priprema je veoma važna, naročito kada se radi o pregovorima sa novim partnerima.

Priprema obuhvata standardizovane korake:

1. Odredite svoju početnu ponudu - maksimum kojim možete da očekujete od pregovora;
2. Odredite svoju poslednju ponudu - minimum ispod kojeg pregovori za vas nemaju značaja;
3. Odredite svoj realni cilj u pregovorima - ono što se nadate da dobijete;
4. Odredite sekvence ponude - kako ćete smanjivati/povećavati početnu ponudu;
5. Znajte šta vam je najbolja alternativa ako pregovori ne idu željenim tokom;
6. Upoznajte drugu stranu u pregovorima. Uradite istraživanje: s kim pregovarate, šta su njihovi interesi, koja bi mogla da bude njihova maksimalna ponuda, koja bi mogla da bude njihova minimalna ponuda, šta zaista žele da dobiju, imaju li alternativu ukoliko pregovori ne uspeju;
7. Znajte svoje snage i slabosti, kao i snage i slabosti druge strane.

Na ovaj način, bićete spremni za različite varijante kojima pregovori mogu krenuti, a postignuti rezultati biće u skladu sa onim što ste zacrtali kao željeno i na mnogo višem nivou nego kada se priprema ne sprovede na pravi način ili je uopšte ni nema.

Izvor: [Business Up](#)