

FISA DE DOCUMENTARE

Definiție: Strategia de negociere reprezintă un mod de gândire, o manieră de abordare dinamică a unei confruntări sau a unui conflict psihologic între două sau mai multe voine.

Arta de a combina și dirija un ansamblu de tehnici și tactici comerciale în vederea realizării obiectivelor propuse = **STRATEGIE DE NEGOCIERE.**

Principiul fundamental al strategiei  : de a stăpâni, orienta și controla interacțiunea vointelor

Care se confruntă la masa tratativelor.

Dintre factorii care stau la baza alegerii strategiei de negociere, cei mai importanți sunt:

- conjunctura internă și internațională;
- resursele financiare, umane, materiale;
- posibile acțiuni ale partenerului.

Conjunctura internă și internațională

Factorii care definesc conjunctura internă și internațională a negocierilor sunt:

- situația economică și politică, strategiile și programele de dezvoltare ale statelor parteneri;
- perspectivele pe termen scurt, mediu și lung ale economiilor acestora;
- capacitatea pieței și delimitarea segmentului de piață cărui se adresează produsele exportate sau de la care urmează să provină importurile;
- condițiile de promovare și de distribuție;
- starea economică și financiară a partenerului;
- condițiile de transport;
- starea economică și financiară a partenerului;
- identificarea surselor de finanțare;
- documentarea asupra concurenței, atât în ideea unor eventuale cooperări, cât și combaterii unor acțiuni de concurență neloială;

- aspecte cum sunt cele climatice, etnice, religioase, politice, juridice, științifice, sociale.

Resursele financiare, umane și materiale

Ca orice activitate umană, negocierea presupune utilizarea unui întreg arsenal de resurse financiare, materiale și umane. Resursele financiare sunt asigurate prin funcțiunea financiar-contabilă a întreprinderii, în baza unui plan anual de finanțare.

Negocierele pot fi costisitoare atât pentru gazde, cât și pentru oaspeți, în situația în care implică deplasări, în special cu ocazia întâlnirilor internaționale.

Pentru echipele vizitatoare, participarea la negocieri care necesită o deplasare cu durata de o săptămână implică cheltuieli pentru:

- bilete de transport (tren sau avion);
- camere de hotel;
- mese la restaurant;
- cadouri pentru partenerii de afaceri;
- materiale auxiliare;
- asigurări obligatorii;
- activități recreative;
- alte cheltuieli de întreținere.

Cheltuielile ce revin gazdelor:

- spații pentru întâlniri;
- materiale auxiliare;
- reuniuni mondene;
- cadouri pentru invitați.

De precizat este că aceste cheltuieli se adaugă remunerația salariaților și pierderile de productivitate.

Resursele materiale reprezintă totalitatea materiilor prime, materialelor, pieselor, formelor de energie, pe care o firmă le folosește pentru a-și desfășura activitatea.

Aceste resurse presupun:

- fundamentarea tehnico-economică a planului și a programelor de aprovizionare materială și energetică a unității;
- prospectarea pieței interne și a celei externe, pentru găsirea celor mai bune soluții de aprovizionare cu resurse materiale;
- alegerea furnizorilor ale căror oferte prezintă cele mai avantajoase condiții economice;
- negocierea și concretizarea relațiilor cu furnizorii aleși;
- finalizarea relațiilor de vânzare-cumpărare prin emiterea comenzilor și încheierea de contracte comerciale;
- asigurarea condițiilor normale de recepționare a resurselor materiale;
- controlul sistematic al stocurilor;
- urmărirea și controlul resurselor materiale și energetice pe destinații de consum.

Resursele umane influențează reușita unei negocieri, prin capacitățile individuale ale fiecărui membru al echipei, prin modul în care aceștia interacționează și prin profesionalismul conducătorului echipei. Orice activitate de negociere presupune existența unei echipe de negociatori. Marile companii pregătesc permanent, prin simulări, un număr de negociatori foarte buni.

Negocietorul poartă întreaga răspundere și se bucură de totala încredere a companiei, atunci când acționează în numele ei. Un negociator bun trebuie să dispună de următoarele calități:

- Inteligență pragmatică;
- răbdare (calitate indispensabilă pentru un negociator);
- capacitate de adaptare;
- capacitate de a improviza;
- rezistență;
- sociabilitate;
- capacitate de concentrare;
- capacitate de exprimare;
- simțul umorului;

- calități organizatorice;
- capacitate de autoevaluare.

Pentru realizarea negocierii în cele mai bune condiții, se apelează la specialiști, cu scopul examinării în detaliu a fiecărui aspect al problemei negociate. Aceștia trebuie să posede:

- o cultură generală vastă;
- abilități practice;
- posibilitatea largă de informare;
- capacitate de comunicare;
- arta persuasiunii.

Posibile acțiuni ale partenerului: alegerea strategiei de negociere este dependentă de acțiunile partenerilor de afaceri. Astfel ei pot solicita:

- unele informații suplimentare;
- teleconferință rapidă;
- întâlnire preliminară;
- declinarea ofertei într-un mod civilizată (un refuz elegant lasă o ușă deschisă pentru posibile colaborări).