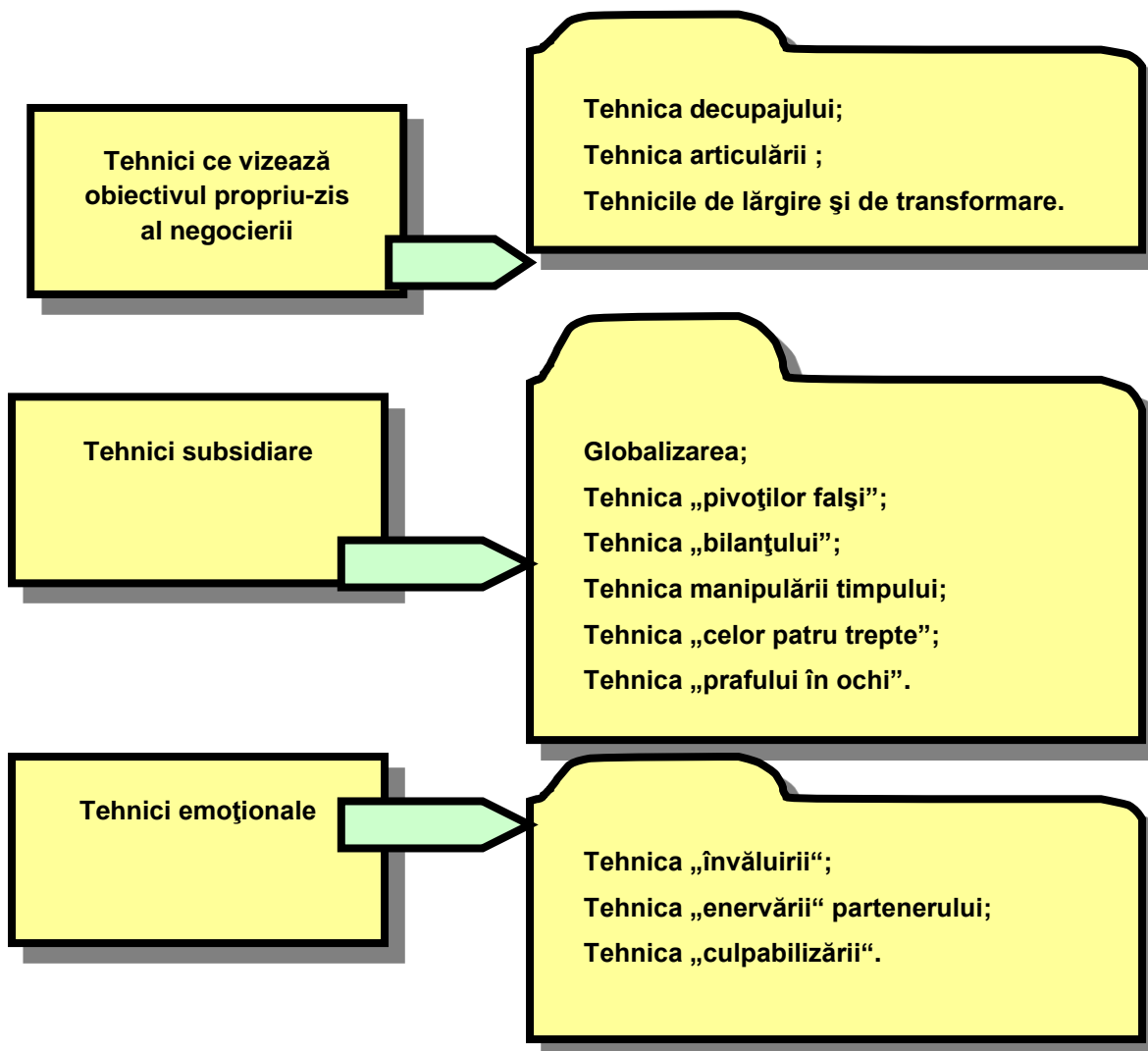


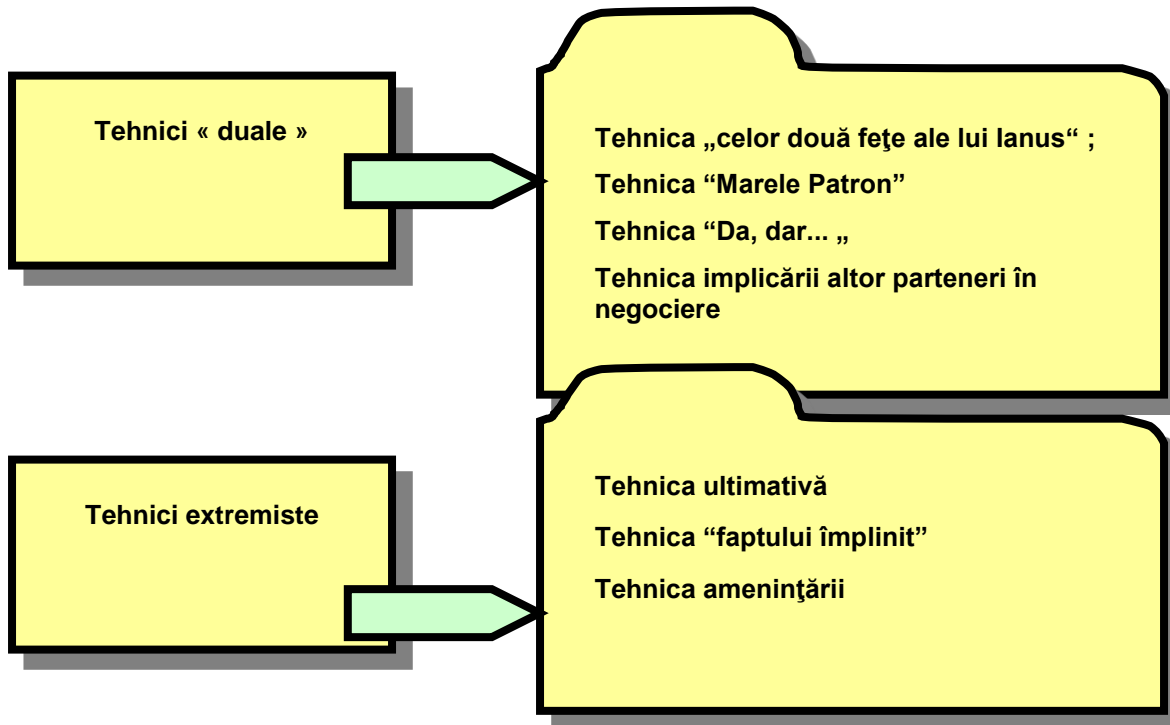
Fișa de documentare nr.2

Tehnici și tactici de negociere

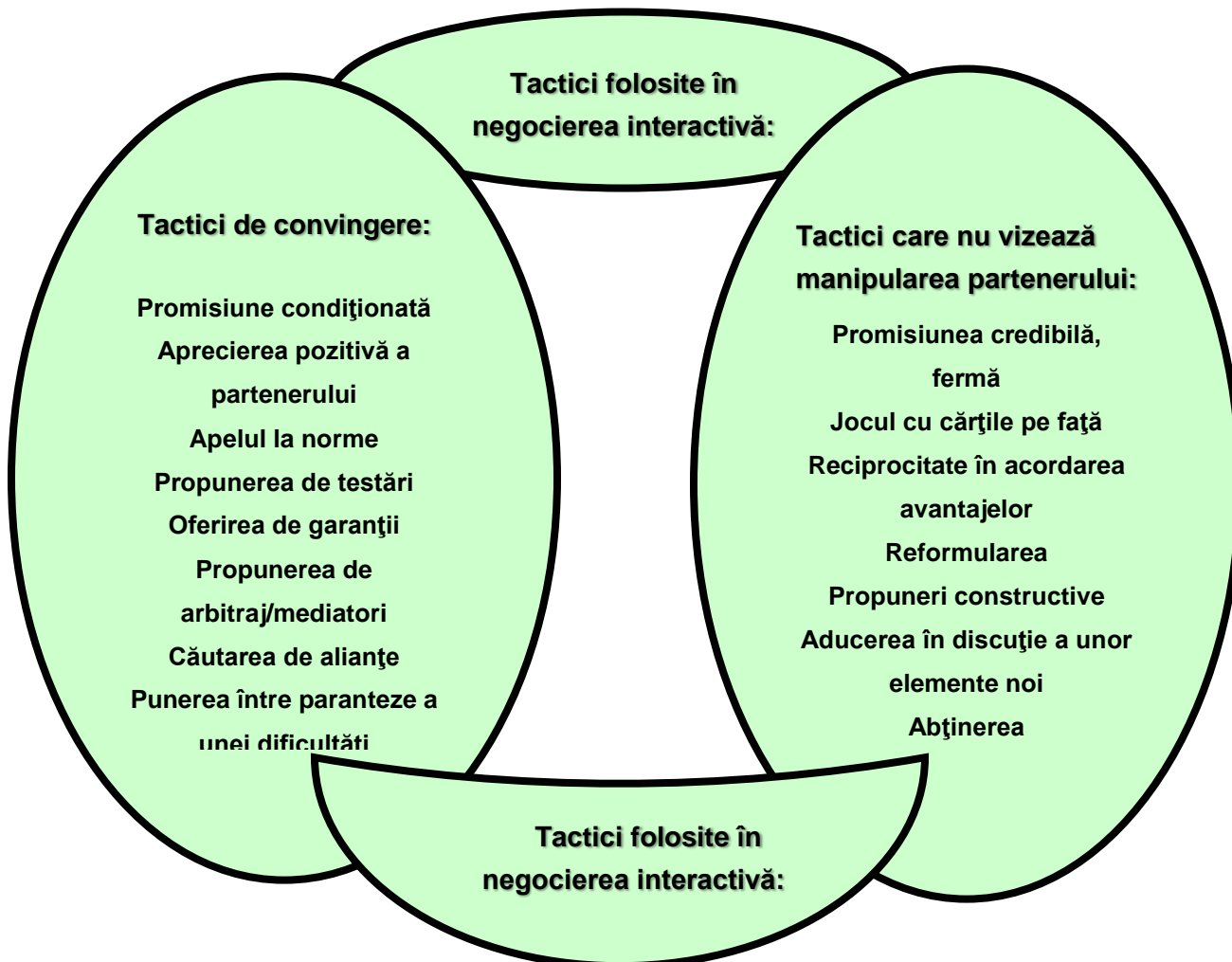
Tehnicile de negociere reprezintă procedee, metode utilizate de negociatori în abordarea procesului de negociere. Spre deosebire de **strategie** care da o anumită viziune generală asupra situației și procesului, având rolul să orienteze demersurile și comportamentele părților, tehnicile se referă la proceduri de lucru în desfășurarea interacțiunii. De asemenea, spre deosebire de strategie, au un caracter contextual mai precis, de metoda de rezolvare a unei anumite sarcini. În ceea ce privește linia demarcată dintre strategie, tehnica și tactica, acesta este destul de estompată, aprecierea putându-se face mai mult în funcție de rolul imediat și de caracterul de stabilitate al intervenției. În principiu strategia are un caracter mai stabil, tehnica de negociere reprezintă o formă de strategie procedurală iar **tactica** este mai puțin stabilă, fiind utilizată într-un anumit moment, în funcție de situație.

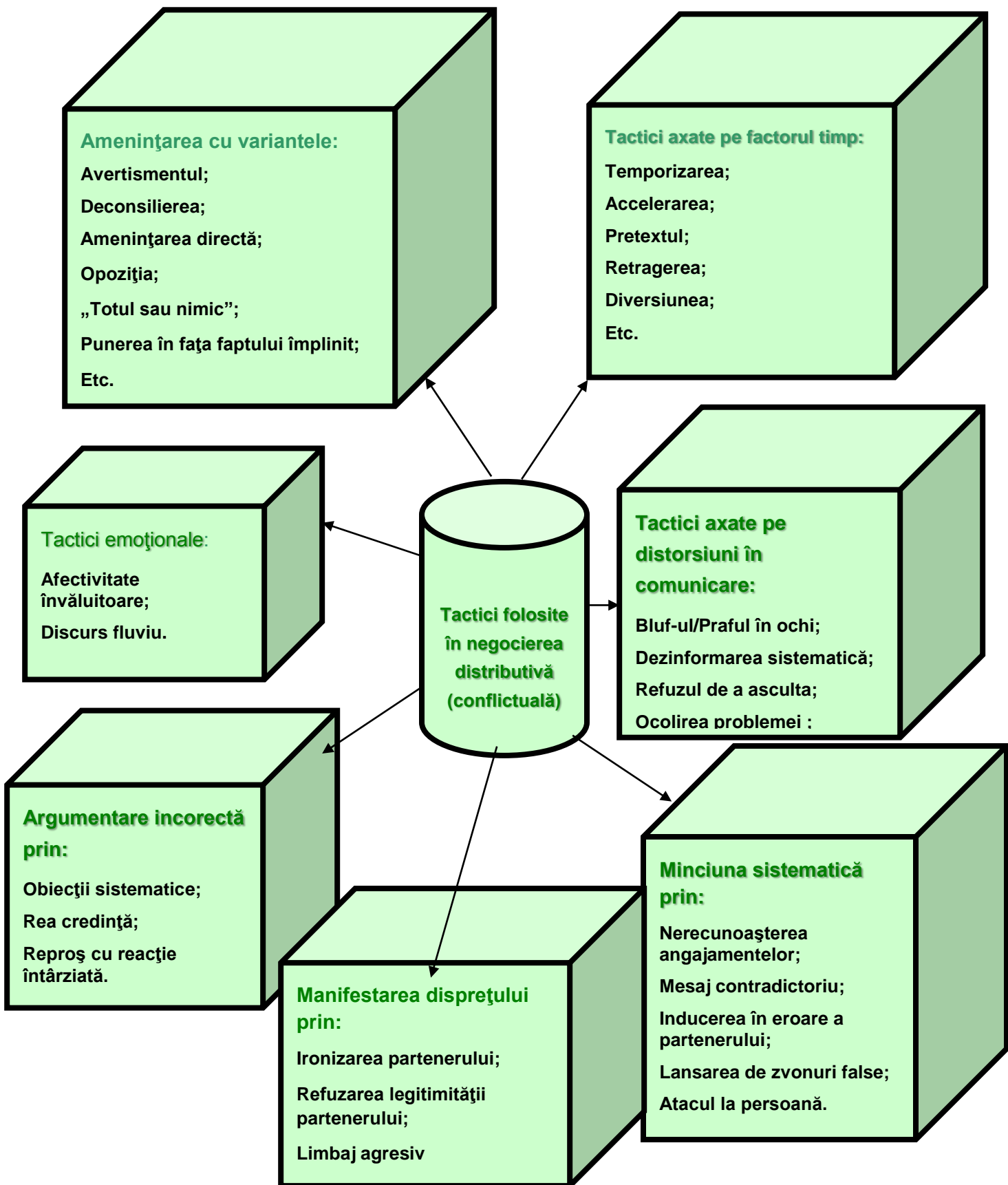
Alegerea tehnicilor adecvate în negociere





Alegerea tacticilor adecvate în negociere





Negocierea ofertelor

Contactele se stabilesc prin:

telefon; fax; corespondență clasică; poștă electronică și Internet; reprezentanțe comerciale; ambasade; camere de comerț; misionari și contacte directe.

Compromisul:

acordarea de concesi reciproc și compensatorii pentru deblocarea tratativelor și înțelegerea avantajoasă pentru ambele părți contractante.

Concesia :

renunțarea unui participant la una sau mai multe poziții declarate, pentru crearea unei înțelegeri.

Obiecții:

formale: făcute din rațiuni tactice.

reale: bazate pe interese și

Argumentația și persuasiunea au la bază:

fotografii; montaje demonstrative; mostre; grafice; articole și decupaje din presă; pasaje din manuale; publicații de specialitate; cazuri concrete; etc.

Analiza rezultatelor negocierilor:

fiecare obține victoria;
nimeni nu pierde;
toate părțile câștigă;
susțin soluția aleasă;
respectă acordul încheiat

Încheierea negocierilor –

acord – scris; oral.

Procedurile de ratificare

intrarea în vigoare a acordului este influențată de anumite acțiuni ;

anunțarea de către negociator de contactarea superiorului-pierdere de timp.

Stiluri de negociere

Unele dintre atitudinile frecvente ale negociatorilor, care descriu în esență diferite stiluri de negociere, sunt:

- cooperant – cu accent pe apropierea dintre parteneri și pe conlucrare sinceră pentru construcția acordului reciproc avantajos, presupune o atitudine pașnică. Se înscrie în cadrul formulei „învingător-învingător”, în care formele de demagogie sau de conflict sunt excluse.

- creativ – se adaugă la cooperare și abilitatea de a scoate negocierile din impas prin propuneri noi, atractive pentru ambele părți.

- rațional – partenerii mizează pe maniera logică de abordare, pe politețe și obiectivitate, chiar în condițiile unei încrederi reciproce limitate;

- pasiv – atitudine de indiferență a negociatorului față de propunerile și argumentele partenerului. Această abordare reprezintă însă mai degrabă o stratagemă pentru deconcertarea acestuia, decât un stil de negociere.

- ostil – negociatorul se manifestă prin tendința de a-și impune punctul lui de vedere propriu, în ciuda inconsistenței argumentelor, posibil și datorită supraevaluării capacității profesionale și intelectuale;

- agresiv – atitudine de forță, datorată abordării cu rea-credință a negocierii (sau ca o manifestare de moment);

- dependent – atitudinea negociatorului de a conlucra cu un partener mult mai puternic.