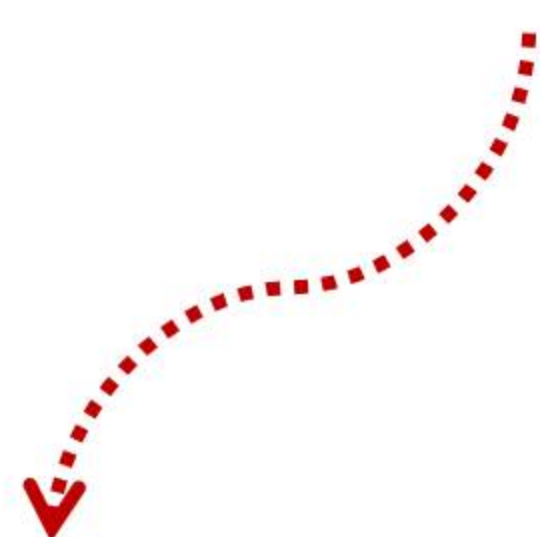




# NEGOCJACJE



**NEGOCJACJE** - Proces komunikowania się w wyniku którego następuje rozwiązanie jakiegoś konfliktu a obie strony dochodzą do porozumienia.



## STYLE

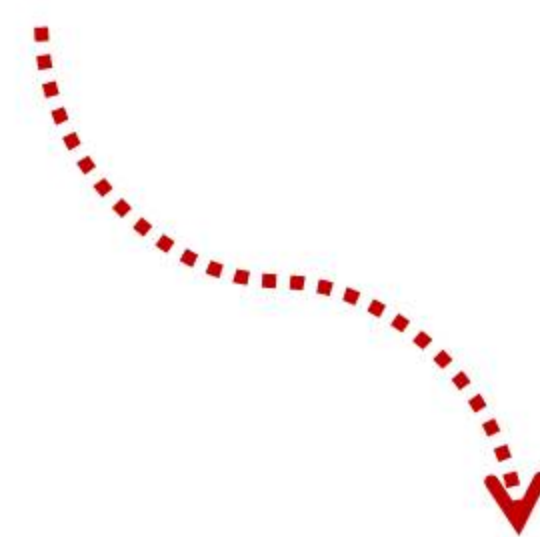
Dominacja

Dostosowywanie się

Unikanie

Kompromis

Rozwiązanie integracyjne



## TYPY NEGOCJACJI

Twarde

Miękkie

## TECHNIKI NEGOCJACJI

1. Rozpoczynanie negocjacji z **wysokiego pułapu**
2. Nieprzyjmowanie pierwszej propozycji
3. **Sztuka ustępowania**
4. Manipulowanie czasem
5. Wskazywanie na konsekwencje konkretnych działań i przykłady

## CECHY DOBREGO NEGOCJATORA

- Poczucie **współodpowiedzialności** za proces negocjacji
- **Wiedza** dotycząca negocjacji i technik negocjacyjnych
- Przestrzeganie **zasad moralnych** i norm etycznych
- Umiejętność **obserwacji i słuchania** innych
- **Uprzejmość**, taktowność, cierpliwość
- Zdolność do **przekonywania** innych osób