

Negocierea Pas-cu-Pas

Această prezentare conține elementele de bază cu privire la modul de a negocia cu potențialii furnizori, contractori și angajați.



Negociere = Compromis

- Obiectivele negocierii într-un proiect:
 - Stabilirea unor prețuri realiste
 - Plata la termen
 - Resurse adecvate
 - Termene prelungite
 - Acordul asupra termenilor de succes ai proiectului

Ce Negociază Managerii de Proiect-1

- Reducerea costurilor.
 - Va trebui să negociezi dacă să se modifice specificațiile proiectului, sau să angajezi personal mai ieftin pentru a termina treaba.
- Livrare mai rapidă.
 - Va trebui să negociezi dacă să se modifice specificațiile produsului, creșterea bugetului, sau rearanjarea secvențialității activităților (taskurilor).

Ce Negociază Managerii de Proiect-2

- Adăugarea sau schimbarea oamenilor din echipe.
 - Acest lucru este valabil pentru personal, angajații contractuali și vânzătorii.
 - Negocierea va implica îndepărtarea uscăturilor, revizuirea rolurilor în cadrul echipei, sau implicarea unor oameni mai buni.
 - Dacă vei rămâne blocat de lipsa abilităților dorite (skills), va trebui să negociezi un nou program al activităților, sau să negociezi calitatea.

Ce Negociază Managerii de Proiect-3

- Livrarea unui produs diferit la o altă calitate decât cea specificată original.
 - În cazul în care părțile interesate se răzgândesc cu privire la ceea ce doresc, chiar în mijlocul proiectului, tu vei negocia să livrezi la o calitate superioară, sau inferioară, la un buget și o dată diferită.
 - Fii sigur că asta este ceea ce clienții vor cu adevărat, înainte să te apuci să reduci calitatea. **Aceasta este ultima ta opțiune.**

Ce Negociază Managerii de Proiect-4

- Acceptarea bugetului fără a te uita pe detalii.
 - Nu te înhăma, dacă nu îțelegi pe deplin compromisurile pe care trebuie să le faci dacă ți se oferă mai puțini bani decât ai cerut inițial.
- Ferește-te să aștepși prea mult, pentru o afacere bună. Ferește-te de cei care promit avantaje mult mai mari decât oferă piața.

Caracteristicile Negocierii

- Fiecare parte își urmărește interesul său.
 - Ambele părți vor ceva ce au nevoie într-un mod simbiotic.
- Atracția.
 - Una dintre părți are ceva ce cealaltă dorește sau are mare nevoie.
- Jocul de putere (folosește-l ca ultim resort).
 - Una din părți presează cealaltă parte să se alăture proiectului.
- Win-win (scenariul ideal).
 - Compromisurile sunt făcute astfel încât fiecare parte să primească ceea ce dorește și are nevoie.

Pregătește-te dinainte

- Dacă nu știi ce vrei cu adevărat și ceea ce ai să faci fără, nu vei obține ceea ce ai nevoie.
- Apucă-te și pune pe hârtie ceea ce dorești să obții.
- După ce ai înțeles **ce vrei**, **ce ai nevoie**, și **ți-ai dori**, ia în considerare alternativele la rău, bun, și mai bun.
 - Decide cu privire la rezultatele cele mai probabile.
 - După listarea alternativelor, decide care sunt acceptabile și fezabile.
 - Evaluează valoarea, analiza opțiunilor, și studiază ceea ce cealaltă parte ar putea aduce la masa discuțiilor.

Acționează și fii calm

- Întotdeauna, ține timpul de partea ta. Același principiu se aplică atât în șah cât și în afaceri.
 - Mergi încet.
 - Acomodează-te cu oamenii tăi și furnizorii, dar nu acorda prea multă atenție, nu arăta grăbit, pentru că asta îți va afecta abilitățile de a lua decizii calculate.
 - Ascune-ți emoțiile, e ca un joc de poker!

Ce să Faci-1

- Cunoaște-ți adversarii și aliații.
 - Sun Tzu, spune: "Dacă îți cunoști inamicul, și te cunoști și pe tine, nu trebuie să te temi nici într-o sută de bătălii. Dacă te cunoști pe tine, dar nu cunoști inamicul, pentru fiecare victorie, vei suferi o înfrângere. Dacă nu te cunoști nici pe tine, nici pe inamic, vei fi înfrânt în fiecare bătălie."

Ce să Faci-2

- Evită confruntarea.
- Fă-te plăcut.
- Ascultă cealaltă persoană.
- Ia în considerare toate argumentele.
- Încurajează discuția.
- Scoate în evidență cum puteți lucra împreună.
- Nu pune cealaltă parte în defensivă.

Ce să Faci-3

- Sună banal, dar a lua pe cineva la masa de prânz sau cină, vă permite să începeți o relație de lucru într-un mediu mai constructiv de multe ori.

Ce să Faci-4

- Fii clar cu privire la poziția ta.
- Fii clar cu privire la starea proiectului.
- Toată lumea implicată în negociere trebuie să fie la curent cu evoluția proiectului și trebuie să știe ce se negociază.

Ce să Faci-5

- Ia-o încetișor, dacă lucrurile nu merg cum ti-ai dorit
- În cazul în care cealaltă parte este complet nerezonabilă sau conflictuală, încercă:
 - Testați una dintre situații
 - Alege pe altcineva
 - Structurarea negocierii astfel încât aceasta să se poată face în scris și nu în persoană.
- Pentru atitudine și cereri scandaloase, nu oferi tot ce poți, va continua cu atitudinea și după.
- În cazul în care nu dorește, încheie discuțiile. E mai sănătos așa.
- Dacă ai nevoie de o anumită persoană, datorită cunoștințelor/aptitudinilor ei, și nu găsești în altă parte, pregătește-te să înțelegi cât mai bine nevoile acelei persoane.

Ce să Faci-6

- Nu intra forțat în nimic.
- Fa-ti timp pentru a înțelege ramificațiile fiecărei propuneri, dar nu prea mult timp.
- Fă-ți o idee despre fiecare alternativă, înainte de a începe orice negociere.

Ce să Faci-7

- Oferă răspuns cât mai repede posibil.
- Acceptă doar alternativele viabile.
 - Refuză munca care nu corespunde standardelor.
 - Odată ce ai acceptat orice tip de activitate, trebuie să o faci legal.
 - Odată ce treaba este acceptată, puterea ta de negociere se va limita.

Ce să Faci-8

- ***Obține și oferă acorduri în scris!!!!***
 - Solicită Cererile de Informații (RFI) și Cererile de Propuneri (RFP) în scris.
 - Caută să observi dacă sunt drafturi completate, sau chiar s-a ocupat cineva de solicitarea ta, în mod detaliat.
 - La rândul tău, caută să personalizezi ofertele/răspunsurile.
 - Uneori propunerile sunt doar rampe de lansare în negociere. Caută să identifici și să plasezi puncte de negociere..
 - Citește atent documentele, pentru a înțelege termenii foarte clar.
 - Asigură-te că celaltă parte a înțeles pe deplin ceea ce ai scris.
 - Oferă răspunsuri scrise, pentru orice acord, indiferent cât de scurt, sau concis a fost în modul verbal.

Unde să Negociezi-1

- Dacă negociezi în biroul tău:
 - Pune telefonul pe silent.
 - Relaxează-te și tratează-ți mereu invitații cu ceai/apă/cafea.
 - Asigură-te că încăperea este confortabilă.
 - Dacă biroul tău este prea mic, folosește sala de conferințe.
 - Poți să inviți partenerul la prânz, e chiar mai bine.

Unde să Negociezi-2

- Dacă negociezi într-o sală de conferințe cu invitați de ambele părți:
 - Prezentați agenda discuțiilor, ca toată lumea să aibă aceeași lungime de undă.
 - Fixați o oră de începere și de terminare a întâlnirii.
 - Dacă nu găsești un consens în cel mult o oră sau două, probabil că nu discuți cu oamenii care trebuie
 - Stabiliți stadiul lucrului/proiectului, atunci când anunțați întâlnirea.

Sfaturi la Final

- Negocierea este o aptitudine care se dezvoltă cu timpul.
- Poți negocia aproape orice într-un proiect, cum ar fi:
 - Membrii echipei mai buni
 - Prețuri mai mici
 - Program de desfășurare a activităților mai realist
- Află nevoile și motivațiile oponentului înainte de negociere.
- Este de preferat să ajungeți la o situație de win-win mai degrabă decât îți învingi oponentul.
- Fă un pas înapoi în orice negociere înainte să te angajezi în ceva ce nu înțelegi.