

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

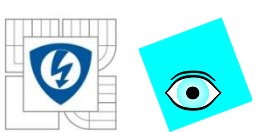
VYJEDNÁVÁNÍ

Ing. Miloš Paleček (Brno)

10. 6. 2011

Tato prezentace je spolufinancována Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

6 KROKŮ K ÚSPĚCHU

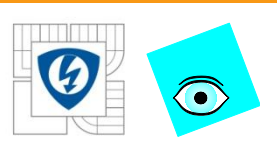


- 1. Jednejte s tím pravým
- 2. Zjistěte potřebné informace
- 3. Buďte sví, originální a kreativní
- 4. Budujte a opečovávejte síť kontaktů
- 5. Tvrdě o věci, vlídně s lidmi
- 6. Vydržte a snažte se

10.6.2011

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

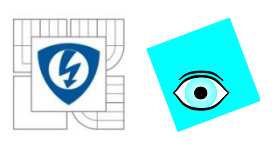




BATNA

- Best
 - Alternative
 - To A
 - Negotiated
 - Agreement
-
- Před jednáním zvažte alternativy pro případ nedohody a podřídte tomu svou vyjednávací strategii.
 - Můžete třeba odstoupit v případě, že alternativa je výhodnější než výsledek samotného jednání.

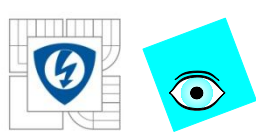
10.6.2011



SPIN

- S = situační otázka
- P = problematizující otázka
- I = implikující otázka
- N = nabídka, otázka k závěrečnému ANO

FAKTORY ÚSPĚCHU PŘI VYJEDNÁVÁNÍ

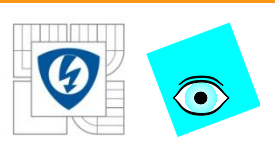


- Síla
- Čas
- Informace
- Dovednosti

10.6.2011

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

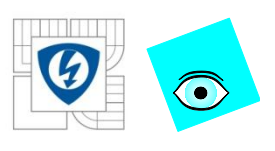




SÍLA

- Sílu lze definovat jako potenciál k ovlivňování, k získávání kontroly nad lidmi, událostmi i nad sebou samým. Tato síla pramení z vlastní:
 - Přípravy
 - Dovednosti
 - Autority

MŮŽETE JI ZÍSKAT VLASTNÍM PŘIČINĚNÍM

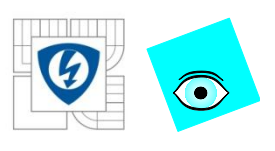


INFORMACE

Před zahájením jednání je třeba získat co nejvíce konkrétních informací:

- o předmětu jednání
- o partnerech a jejich potřebách
- o vlastních možnostech a potřebách
- o lidech, kteří jednání povedou
- atd...

MŮŽETE JE ZÍSKAT

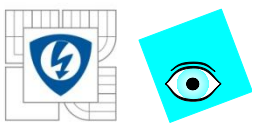


DOVEDNOSTI

- Sociální vnímavost
- Empatie
- Verbální a neverbální komunikace
- Schopnosti vést jednání

MŮŽETE SE JE NAUČIT

13 CEST K SOUHLASU

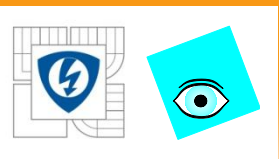


1. Testování
2. Historka
3. ANO – ANO – ANO
4. Námitky
5. Přesvědčování
6. Shrnutí
7. Alternativa
8. Cena
9. Srovnání
10. Předpoklad k souhlasu
11. Poručík Columbo
12. Vyjednávání
13. Přímá cesta k cíli

10.6.2011

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

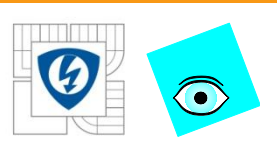




TESTOVÁNÍ

- Vidím, že dáváte přednost tomuto modelu.
- Představil jsem vám tři hlavní funkce tohoto počítače. Která z nich by vám nejvíce pomohla v každodenní práci?
- Otázka, kterou byste si měl položit zní: Chcete teď zaplatit o něco více než jste plánoval, nebo později hradit mnohem vyšší cenu?

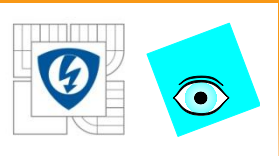
10.6.2011



HISTORKY

Vhodná historka přináší řadu výhod:

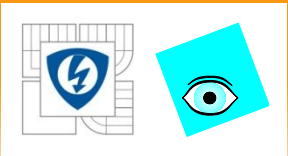
- Podporuje fantazii partnerů
- Aktivizuje pravou polovinu mozku = emoce
- Uvolňuje atmosféru
- Aktivuje pozornost
- **Připravuje cestu k uzavření zakázky**



ANO – ANO - ANO

- Jste spokojen s technickými parametry?
- Odpovídá kapacita pevného disku vašim představám?
- Myslíte si, že vám bude stačit kapacita operační paměti?
- Vyhovuje vám LCD monitor?
- Jak se vám líbí ta výhodná splátková nabídka?
- Pak bychom tedy mohli začít s konfigurací počítače podle vašich požadavků?

NÁMITKY

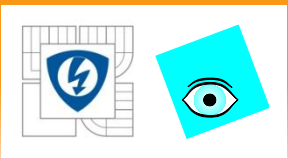


Správnou reakcí na námitky a jejich přeměnou na argumenty, podpoříte svůj návrh. Odlišujte námitky pro nezájem od námitek ze zájmu.

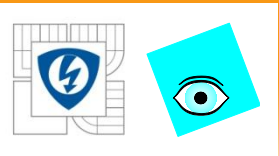
Z hlediska partnera existují tři základní námitky:

- Lhostejnost, nezájem – nevidím užitek dohody
- Cena – moc drahé, nemám peníze
- Váhavost – nemůžu se rozhodnout sám...

PŘESVĚDČOVÁNÍ



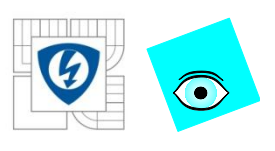
- Smysl přesvědčování spočívá v tom, že pomáháte partnerovi splnit jeho sny.
- Základem úspěchu je naučit se „číst“ sny jiných lidí.
- Vysvětlete partnerovi výhody, které získá, když s vámi uzavře dohodu.



SHRNUTÍ

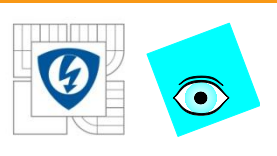
Shrnutí přesně vyjádří argumenty důležité pro partnera a ušetří mu dlouhé přemýšlení. Zaměřte se především na ty body, které přesně vystihují jeho užitek.

- Na konci prezentace krátce přejděte ke shrnutí.
- Rychle si ověřte přesné potřeby partnera.
- Zrekapitulujte nabídku, top argument na závěr.
- T účet.



ALTERNATIVA

- Nabídkou alternativ zvyšujete šanci na úspěch.
- Základem je příprava takových alternativ, že ať si partner zvolí kteroukoliv z nich, je dohoda uzavřena.
- Stavte již v průběhu jednání před partnera alternativy, ať si vybírá.

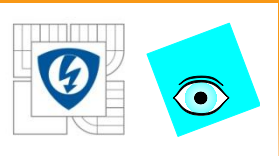


CENY

Partnerovi nejprve odhalte hodnotu, kterou získá, teprve pak vlastní cenu. Nikdy ne jinak.

Cenu můžete prezentovat tak, že:

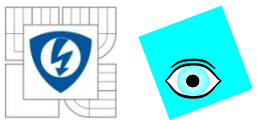
- Sčítáte finanční výhody
- Odečítáte od kupní ceny úspory
- Násobíte finanční výhody
- Dělíte cenu na menší jednotky



SROVNÁNÍ

- Srovnání slouží k tomu, aby si partner spokil neznámou a nezvyklou věc nebo situaci s něčím co zná.
- Vytváří přátelskou a otevřenou vazbu mezi vámi a partnerovi usnadňuje pochopení.
- Můžete využít jednoduchá srovnání nebo srovnání pomocí historek.

PŘEDPOKLAD SOUHLASU



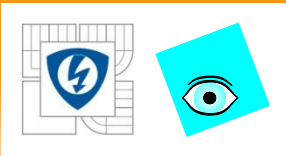
- Buďte sami vnitřně přesvědčeni, že partner bude souhlasit s vaším návrhem.
- Čím více z vás vyzařuje přesvědčení, že partner nabídku přijme, tím spíše ji prosadíte.

10.6.2011

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



PORUČÍK COLUMBO

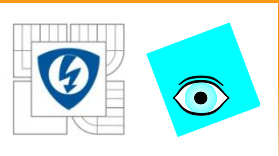


- Bavte partnera otázkami, anekdotami a během hovoru shromažďujte další informace.
- Ty využijte jako podporu svých argumentů pro přijetí vašeho návrhu.
- Až na konci konverzace se přímo zeptejte, zda partner souhlasí.

10.6.2011

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ





VYJEDNÁVÁNÍ

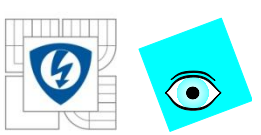
- Smyslem této strategie je zjistit proč partner ještě váhá.
- Je dobré mít v zásobě ještě několik lákadel, která zvýší atraktivitu návrhu.

10.6.2011

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



PŘÍMÁ CESTA K CÍLI



- Při technice přímého uzavření dohody vycházíte z toho, že partner bude s vaším návrhem souhlasit.
- Proto se ho na to přímo zeptáte.

10.6.2011

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ





INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Děkuji za pozornost.

Tato prezentace je spolufinancována Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.