



Titlul proiectului

**“PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru”**

**ID: 104254**

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,  
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,  
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea  
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,  
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov  
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului  
8.722.301,38 lei

Durata proiectului  
36 de luni

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul  
Operațional Capital Uman 2014 -2020**

Editorul materialului  
**Universitatea Spiru Haret**

Data publicării  
**Iulie 2019**

”Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu  
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României”



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



[www.profitantreprenor.ro](http://www.profitantreprenor.ro)



[/profitantreprenor](https://www.facebook.com/profitantreprenor)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 -2020



Seminariile de bune practici  
în antreprenoriat la nivelul regiunii Centru

# Negocierea în afaceri

BARAOLT - JUDEȚUL COVASNA - IULIE 2019



## 1. Principiile negocierii

- principii generale de negociere;
- principii de conduită;
- principii specifice unor domenii sau acțiuni.

## 2. Fazele obligatorii ale unei negocieri

- Pregătirea - Ce vreți dumneavoastră?
- Dezbateră - Ce vor ei?
- Propunerea - Ce ați putea negocia?
- Negocierea - Cu ce ați putea face schimb?

## Organizarea negocierii

- Pregătirea echipei de negociere
- Pregătirea mandatului de negociere
- Pregătirea locului negocierii

## Tipuri de negociatori:

- Cei ce vor să obțină ceva și să nu dea nimic în schimb - negociatorii roșii

- Cei care preferă să dea ceva pentru a obține ceva- negociatorii albaştrii

## Modul de comunicare:

- este esențial ca negociatorii să manifeste respect unii față de alții
- să se sprijine reciproc
- sprijinul trebuie să se manifeste constant, atât verbal ("da, așa este!", "într-adevăr..."), cât și non-verbal (ex.: încuviințare din cap)
- trebuie să se asigure siguranța unor convorbiri sau transmiteri de documente confidențiale ori secrete
- echipa ideală de negociatori ar trebui să aibă între 3 și 5 membri și să asigure interpretarea tuturor rolurilor-cheie
- nu e obligatoriu ca fiecare rol să fie jucat de o persoană
- de mai multe ori aceiași echipier interpretează mai multe roluri complementare
- o strategie bună presupune desfășurarea optimă a personalului (trebuie să decidați asupra rolurilor și răspunderilor pe care vreți să le și le asume membrii echipei).

## Definirea rolurilor din echipă

Roluri	Răspunderi
<b>Liderul</b> Orice echipă de negociatori are nevoie de un lider. Poate fi persoana cea mai versată, nu neapărat cu cea mai mare vechime în muncă.!	Conduce negocierile, li se adresează celorlalți când este nevoie. Decide în chestiunile de competență (de pildă, dacă sunt destui bani pentru finanțarea unei operații de preluare). Îi coordonează pe ceilalți membrii ai echipei.
<b>Băiatul bun</b> Este persoana cu care se identifică în majoritate echipa adversă, pe care și lar putea dori ca singur oponent.	Exprimă înțelegere față de punctul de vedere al opoziției. Dă impresia că se repliază pe o poziție ocupată anterior de propria sa echipă. Se conferă adversarilor un fals sentiment de siguranță, făcându-i să se relaxeze.
<b>Băiatul rău</b> Este opusul băiatului bun și are rolul de a-l face pe adversar să creadă că sar ajunge mult mai ușor la un acord fără el.	Înterupe negocierile dacă și când e nevoie. Subminează orice argument sau punct de vedere exprimat de opoziție. Intimidează opoziția și încearcă să-i divulge slăbiciunile.
<b>Durul</b> Privește toate lucrurile de pe poziții de forță. Pune opoziția în situații complicate, iar colegii de echipă îi dau cuvântul frecvent.	Întârzie negocierile prin tactica blocajului. Se permite celorlalți să revină asupra eventualelor oferte dezavantajoase pe care le-au formulat. Observă și notează evoluția negocierilor. Îi face pe colegi să rămână fixați pe obiectivele negocierii.
<b>Mîntea limpede</b> Identifică și pune cap la cap toate punctele de vedere exprimate, după care le prezintă sub forma unei poziții unite și convingătoare.	Sugerează soluții de depășire a impasurilor Are grijă ca discuția să nu se îndepărteze prea mult de la subiect. Semnalează inconsecvențele punctului de vedere al opoziției.

## Felul în care stau negociatorii la masă:

- față în față – confruntare sau doriți să subliniați identitatea distinctă a echipelor
- la o masă rotundă – colaborare
- poate avea un efect pronunțat asupra tonului și chiar asupra rezultatului runde de negociere
- la negocierile dintre echipele mici, părțile stau față în față la o masă dreptunghiulară (aceasta este dispunerea cea mai protocolară, care sugerează o confruntare
- pentru subminarea opoziției, plasați-vă liderul în capul mesei, să dea impresia de control al ostilităților
- pentru atenuarea atitudinilor tranșante care dăunează

negocierii, alegeți o dispunere cât puteți de neprotocolară, de preferință prin folosirea unei mese rotunde Dispunerea propriei echipe

## Dispunerea propriei echipe

- dacă vă concentrați pe ținta dezbaterii – să aflați ce vor ceilalți negociatori și să le faceți cunoscut ce vreți dumneavoastră, veți reuși să evitați tensiunea și disputele distructive
- inhibițiile negociatorilor, inclusiv temerile și îngrijorarea în privința intențiilor dvs., sunt întărite de o dispută distructivă (inhibițiile încetinesc negocierile și pot chiar obstructiona un acord reciproc avantajos)

- negocierile încep adeseori într-o oarecare tensiune. Acest lucru se poate datora și trecutului relației respective, faptului că negociatorii nu se cunosc sau că nu sunt siguri de ceea ce se va hotărî în final. Dacă tensiunea este prezentă, atunci este imperativ să se evite înrăutățirea situației și transformarea tensiunii într-o ostilitate totală
- negociatorii pot face foarte mult pentru a reduce tensiunea:
  - prin ceea ce spun sau prin modul în care își vorbesc unii altora
  - puteți contribui la reducerea tensiunii dacă nu uitați că rolul dumneavoastră în dezbateră
  - de a afla ce vrea celălalt negociator și de a-i face cunoscut ce vreți dumneavoastră

## Pregătirea locului negocierii

Rezultatul unei runde de negocieri poate fi influențat de mediul în care acesta se desfășoară: caracterul neutru, accesibilitatea și condițiile oferite.

Pentru întâlnirea de priu-zisă trebuie asigurate condiții optime, prin rezolvarea unor aspecte tehnico-organizaționale, cum ar fi:

- alegerea locului
- fixarea momentului și duratei negocierii
- amenajarea spațiului pentru desfășurarea tratativelor:
- condiții de luminozitate, căldura, aerisire etc. convenabile,
- loc suficient pentru a putea lucra (ca o manevră conflictuală, amenajarea locului de negociere poate fi exploatată în scop tactic pentru a incomoda partenerul: așezându-l în poziții

improprii: în curent sau lângă un calorifer fierbinte, cu fața spre sursa de lumină etc).

- asigurarea facilităților pentru echipa oaspete (preluare de la aeroport, dacă este cazul, asigurarea cazării la hotel, acțiuni de protocol etc).

## NEGOCIERI DE SUCCES IN CITATE CELEBRE!

"In afaceri nu primesti ce meriti, ci ceea ce negociezi." - Karrass Chester L.

"Ori rezolvi o treaba prin negociere realista, ori vei avea sange la granita." Tom Metzger

"Sa ne mutam din era confruntarilor in cea a negocierilor." Richar M. Nixon

„Nu uita niciodata de puterea tacerii, acea pauza in vorbire care dureaza mult si bine si care iti poate convinge interlocutorul sa vorbeasca mai mult si sa dea inapoi din nervozitate.” Lance Morro

„Un bun negociator observa tot. Trebuie sa fii atat Sherlock Holmes, cat si Sigmund Freud.” – Victor Kiam

„Cel mai periculos cuvânt pe care îl poți spune în cadrul unei întâlniri de afaceri este NU. Al doilea cel mai periculos cuvânt este DA. Este posibil să le eviți pe ambele.” – Lois Wyse

"Nu taia niciodata ce poti deznoda." - Joseph Joubert

