

7 načina zatvaranja pregovora



Mladen Jančić

Ako je sa stanovišta pregovaranja sam model upitan iz više razloga, neke simpatije prema istom modelu ipak postoje jer postoje brojne prepreke pri zatvaranju pregovora:

- Neki pregovori se mogu oduljiti kroz mjesec ili čak godine, bez kraja na vidiku
- Nepostojanje dobre volje jedne ili obje strane da se stvar privede kraju
- Akcije konkurencije koje navode drugu stranu da odugovlači sklapanje dogovora s vama

Sljedeće taktike mogu pomoći u rješavanju tih prepreka:

1. Dogovorite se unaprijed o tijeku procesa

Moguće je da je jedan od razloga zašto pregovori ne napreduju jednostavno razlog što se strane nisu unaprijed dogovorile o proceduri, tj. koracima u procesu kao i osnovnim načelima. Dinamika susreta, odabir mjesta susreta, teme o kojima se pregovara – sve navedeno može pomoći lakše, sofisticiranijim pregovorima.

2. Postavite kriterije i rokove

Pri dizajniranju procesa pregovora, dobra ideja je postaviti kratkoročna mjerila, kao i realan, ali ambiciozan krajnji rok. Što se događa ako ne ispunjavaju mjerila ili rok? Tada je neophodno eksplicitno raspraviti je li potrebno dogovoriti novu dinamiku i kako možete unaprijediti tijek procesa.

Pregovarači često brinu da će morati dati više ustupaka nego što trebaju u slučaju kratkih rokova. Istovremeno, bitno je imati na umu da je druga strana vjerojatno također podložna ispunjenju rokova.

3. Pokušajte «Shut-down»

Ako očekujete da će bolja konkurentna ponuda biti prepreka za zatvaranje pregovora, pokušajte izbjeći tu eventualnost na način da zatražite ograničeno, ekskluzivno pregovaračkog razdoblje (npr. jedan tjedan) u kojem će druga strana pristati pregovarati samo sa vama.

4. Uzmite pauzu

To može zvučati logično, uzimanje pauze do sljedećeg dana, tjedna ili čak i duže može vam pomoći u zatvaranju pregovora. Odmak

vam daje vremena i prostora za razmišljanje od često napete i stresne atmosfere poslovnih pregovora. Također vam omogućuje da utvrdite što je sve učinjeno do tog trenutka sa svojim timom i eventualno pretpostavljenim.

5. Uključite treću stranu

Ponekad pregovori zastanu iz razloga što jedna ili obje strane nerado iznese svoju najbolju ponudu. U tim slučajevima, ima smisla razmisliti da li uključiti neutralnu treću stranu, koja je po volji i jedne i druge strane te joj iznijeti svoje zahtjeve, na osnovu kojih će ona pripočeti da li postoji zona mogućeg dogovora (*Zone of Possible Agreement* – ZOPA). Ako ta zona ne postoji, najbolje je okrenuti se budućim partnerima i poslovima.

6. Zamijenite članove pregovaračkog tima

Ukoliko imate poteškoća u privođenju pregovara kraju, razmislite o eventualnim zamjenama u vašem timu. Novi članovi tima, bilo sa jedne ili sa obje strane mogu imati

svjež i drugačiji pristup u situacijama kada različiti razlozi opterećuju ishod pregovaračkog procesa.

7. «Contingent» ugovor

Jedna od mogućnosti je uvjetovati zatvaranje pregovora na način da se napravi takav scenarij u kojem će druga strana (ili obje) biti zaštićene tako što će se u obzir uzeti eventualne promjene u budućnosti koje mogu utjecati na vrijednost dogovorenog posla. Te promjene se mogu ticati kako financijske dimenzije dogovora, tako i rokova i slično.■

«ABC. Always be closing». Tom taktikom je glumac Alex Baldwin igrajući Blakea u filmu «Glengarry Glen Ross» pokušao motivirati grupu agenata za prodaju nekretnina. U veoma agresivnom nastupu, Blake je predstavio model zatvaranja pregovora koji ignorira potrebe kupca i zaobilazi etičke norme.



AngloAdria
MANAGEMENT CONSULTING

Trening programi:

- poslovno pregovaranje
- leadership
- key account management
- prodaja
- osobni razvoj
- train the trainer

Poslovni centar Almeria, Ulica grada Vukovara 284, Zagreb
Informacije: 01 463 7437 ili www.anglo-adria.com