**A sikeres tárgyalás alapjai**

Tárgyalás definíciója: „A tárgyalás olyan folyamat, amelyben információt, időt és emberi energiát használunk fel annak érdekében, hogy másokkal együttműködve, érdekeket egyeztetve (vagy másokat elnyomva, érdekeket egyoldalúan érvényesítve) elérjük előre definiált céljainkat.”

A tárgyalás feltételei:

A tárgyalási helyzet feltételei:

* kölcsönös függőség
* ütköző célok

A sikeres tárgyalást befolyásoló tényezők:

* tudom mit akarok elérni és azt is hogyan
* van elég időm rá
* nem akarom bármi áron elérni céljaim

A tárgyalást befolyásoló tényezők:

1. **célok:**

**-** a tárgyalás célja

* az egyének céljai
* hosszú és rövidtávú célok
* *megegyezésre törekvés*: beletörődés, rákényszerítés, vagy félrevezetéssel elért megállapodás = az ismert információk birtokában, annak alapján, közösen megfogalmazott álláspontok kölcsönös elfogadása

1. **Környezeti hatások:**

* helyszín adottságai (kültér –beltér, saját vagy közösségi tér )
* zaj, hőmérséklet, bútorok, berendezés, helyiség és adottságainak használata, színek,

1. **Tér:**

* helyszín megválasztása
* berendezés, bútorzat
* a helyszín adottságainak kihasználása ( ki hova ül le az asztalnál stb)

1. **Információ:**

* a tárgyalás témájáról
* partnerünk céljairól, helyzetéről, lehetőségeiről
* a tárgyalás körülményeiről

1. **Tárgyaló személy:**

* ki a tárgyaló fél? ( neme, kora, pozíciója, nemzetisége)
* önismeret, készségek ( tudás, kellő felkészültség, szakértelem a témáról)
* egyedül vagy esetleg többen megyünk a tárgyalásra
* megfelelő öltözék kiválasztása
* verbális és non-verbális kommunikáció

Tárgyalási módszerek:

**Szelíd tárgyalási módszer:**

* a kapcsolatépítésre teszi a hangsúlyt, könnyen enged a pozíciójából, egyoldalú veszteség is elfogadott, a cél a megegyezésre jutás

**Kemény tárgyalási módszer:**

* cél a győzelem, a pozíció megtartása bármi áron, melynek eszköze lehet a fenyegetés, ellenségeskedés, nyomásgyakorlása

( Pozíció: amit a tárgyalási felek ajánlatként a másiknak elmondanak)

Tárgyalási stratégiák:

* versengő
* problémamegoldó
* kompromisszumkereső
* elkerülő
* alkalmazkodó

Sikeres tárgyalás aranyszabályai:

* előkészület a tárgyalásra
* pontos megjelenés megfelelő öltözetben
* nem magamra, hanem a tárgyalás céljára kell koncentrálni
* mások véleményét úgy kell kezelni mintha a sajátod lenne
* az érdekekre, nem pedig a pozíciókra kell összpontosítani
* dolgozzunk ki kölcsönösen előnyös megoldásokat
* tárgyalás eredményeihez tartsuk magunkat