



Projekt „Razvoj plus“

Kompetencija: pregovaračke vještine

Značenje: vrsta dijaloga koja ima za cilj riješiti nesporazume, dogovoriti se, cijenkati se oko osobnih ili kolektivnih interesa i nagoditi se

Što od navedenih elemenata smatrate važnim za vještinu pregovaranja?

Elementi	nevažno	manje važno	i da i ne	važno	jako važno	Zašto?
	1	2	3	4	5	
✚ jasno postavljanje ciljeva pregovaranja						
✚ sklonost analitici i pripremi						
✚ poznavanje pregovaračkih taktika						
✚ poznavanje strategija pregovaranja						
✚ trgovanje ustupcima						
✚ jasnoća i uvjerljivost u izlaganju						
✚ dobro poznavanje govora tijela						
✚ kontrola emocija						
✚ empatija i asertivnost						
✚ prihvaćanje rizika						
✚ ustrajnost						

Prokomentirajte svoja razmišljanja sa kolegama u grupi i potom zajedno napravite definiciju ove kompetencije pokušavajući odgovoriti na pitanje: „Kako se to sindikalni povjerenik treba ponašati da bi bio uspješan pregovarač?“

* sposobnost osobe da razumijevanjem situacije i razvijenom komunikacijskom vještinom vodi dijalog u kojem dvije ili više zainteresiranih strana pokušavaju naći rješenje za svoje potrebe i interese



Projekt „Razvoj plus“

Upute:

Sa liste predloženih ponašanja prvo svatko samostalno treba odabrati maksimalno 7 ponašanja za koja smatra da najbolje opisuju ponašanja koja sindikalni povjerenik sposoban za pregovaranje treba primjenjivati i prakticirati. Na listu možete slobodno nadodati ponašanja koja vi smatrate važnim.

Zatim prokomentirajte svoja razmišljanja sa kolegama u grupi i zajedno odaberite maksimalno 7 ponašanja za koja grupa smatra da najbolje opisuju ovu kompetenciju. Za svako odabrano ponašanje pripremite kratki primjer iz prakse kojim ćete objasniti zašto je odabrano ponašanje važno.

Lista predloženih ponašanja

1. za svaku pregovaračku situaciju detaljno se priprema skupljajući informacije iz različitih izvora i konzultirajući vanjske stručnjake i članove tima
2. ima jasan, prepoznatljiv i prihvatljiv pregovarački stil
3. pregovorima pristupa u dobroj vjeri i stvara ozračje povjerenja i naklonosti
4. tijekom pregovora postavlja dosta pitanja i brzo prepoznaje vrstu i dubinu problema
5. prepoznaje pregovaračke strategije i tehnike i lako im se prilagođava
6. dobro čita neverbalnu komunikaciju (govor tijela) i svoj govor tijela lako prilagođava pregovaračkoj situaciji
7. pokazuje potpuno razumijevanje za sugovornike i njihove potrebe
8. vodi razgovor usmjeren ka cilju i preuzimanju odgovornosti
9. u svakoj situaciji nastoji da interesno pregovaranje stavi ispred pozicijskog pregovaranja i zadovoljavanja osobnih interesa
10. predlaže različite mogućnosti rješenja i svako rješenje obrazlaže argumentirano sa fokusom na zajednički interes
11. odbacuje privremena rješenja uz čvrste argumente
12. nudi aktivnu pomoć u pronalaženju dugotrajnih rješenja
13. inzistira na nastavku pregovora i kada se pregovarači nađu u „pat-poziciji“
14. spretno koristi raspoložive ustupke
15. nesigurnost sugovornika spretno koristi za postizanje efikasnog rješenja
16. u timskom pregovaranju svakom članu pregovaračkog tima pridaje jednaku važnost i cijeni njihov doprinos
17. dobro prepoznaje situaciju kada nastupa kreativna zasićenost i nema novih ponuda
18. inzistira na zaključku, jasnim formulacijama i potpisivanju sporazuma
19. ne gubi vrijeme na neučinkovite razgovore izvan teme pregovora i iste konstruktivno prekida i vraća fokus razgovora na teme pregovora
20. ne koristi manipulaciju tijekom pregovora

- _____
- _____



Projekt „Razvoj plus“

Kratki primjer iz prakse kojim objašnjavate zašto je odabrano ponašanje važno: