



## Ο Δεκάλογος της διαπραγμάτευσης

1. Τέλεια προετοιμασία, καλή γνώση προϊόντος και ανάλυση συμφερόντων της κάθε πλευράς.
2. Να καταλάβουμε τον συνεργάτη, να χτίσουμε σχέση εμπιστοσύνης και να τον βοηθήσουμε να «ανοιχτεί».
3. Οι μακροχρόνιες σχέσεις βοηθούν στις διαπραγματεύσεις.
4. Πολυθεματική διαπραγμάτευση και reverse engineering.
5. BATNA – προσδιορισμός ορίων πελάτη στη διαπραγμάτευση.
6. Αναγνώριση συμπεριφοράς. Διαμόρφωση προσωπικού στυλ διαπραγμάτευσης.
7. Η συμπεριφορά γεννά συμπεριφορά.
8. Χτίσιμο ισορροπίας ως προς την εταιρεία και τον πελάτη, ως προς τον στόχο και τη σχέση.
9. Έμφαση στη σχέση – περισσότερο συναίσθημα.
10. Διαχείριση αντιρρήσεων, προετοιμασία.