

NEGOZIAZIOA



NEGOZIAZIOA

Definizioa

Oinarrizko negoziazio motak

Negoziatio mota aukeratzeko irizpideak

Negoziatioaren aldagaiak

Negoziatioaren faseak

1. Fasea: Galdetegiaren prestaketa

2. Fase: Jarrera negoziatioan

2. Fase: Proposamenak eta lagapenak

3. Fase: Itxiera eta akordioa

Definizioa



NEGOZIAZIOA

komunikazio-
elkarreraginezko prozesu
bat da, eta horren bidez,
gai batean edo hainbat
gaitan bestelako
interesak dituzten bi alde
burujabe edo gehiago
jarrerak hurbiltzen
ahalegintzen dira, elkarri
lagapenak eginez,
akordio onuragarri bat
lortu arte.

Definizioa

Gizakiak berezkoa du negoziazioa. Gure bizitzan, modu naturalean negoziatzen dugu, kontzienteki edo inkontzienteki, honako hauek trukatzean:



negarra elikagaien truke



gainditutako azterketak oparien truke



lana soldataren truke



Sokatira

Euskal kirol honetan, bi talde aritzen dira elkarren aurka, eta soka baten bi muturretatik tiratzen dute; aurkaria norbere eremura eramaten duen taldeak irabazten du.



Talde aurkaria norbere taldearen eremuraino eramaten behar da

Oso nekagarria da beste taldea norbere eremura eramaten ahalegintzea

Azken emaitza: alde batek IRABAZI egiten du; eta, besteak, berriz, GALDU

Hori da negoziazioaren azken helburua?

Edo, aitzitik, bi aldeek irabaztea da xedea

Oinarrizko negoziazio motak

NEGOZIAZIO LEHIAKORRAK IRABAZI-GALDU

- Norgehiagokan oinarrizten dira.
- Aldeak aurkariak dira.
- Helburua irabaztea da.
- Ez da beste aldeaz fidatzen.
- Jarrera mantentzen ahalegintzen da.
- Argumentuak kontrajartzen dira.
- Presioa eta mehatxuak egiten dira.
- Irabaziak eskatzen dira akordiora iristean.
- Onurarik handienak ateratzen ahalegintzen da.
- Ez du axola beste aldeak zer sentitzen duen.
- Ez dira zaintzen epe luzerako harremanak.

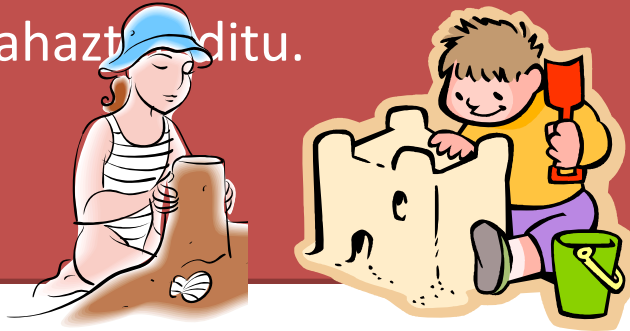
LANKIDETZAKO NEGOZIAZIOAK IRABAZI-IRABAZI

- Lankidetzan oinarrizten dira.
- Aldeak adiskideak dira.
- Helburua akordioa da.
- Beste aldeaz fidatzen da.
- Akordioa lortzen ahalegintzen da.
- Informazioa jakinarazten da.
- Konbentzitu eta eskaini egiten da.
- Beste aldearen premiak betetzen ahalegintzen da.
- Zenbait galera onar daitezke, akordiora iristeko.
- Beste aldeak ere asebeteta geratu behar du akordioari dagokionez.
- Epe luzerako harremanak sendotzen dira.

Oinarrizko negoziazio motak

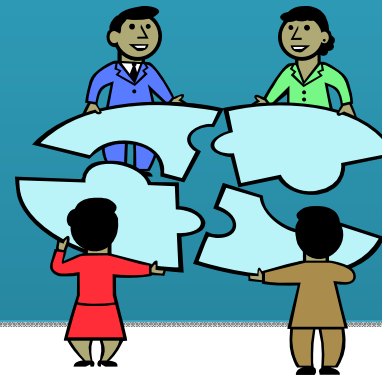
Negoiazio lehiakorak IRABAZI-GALDU

Alde bakoitzak bere jarrera defendatzen du eta aurkako taldearenari erasotzen dio. Negoiazioa aurrera joan ahala, alde bakoitza bere harresian ixten joaten da, eta mugimendu-eremua galtzen, tentsioa sortzen, konfiantza ahultzen eta interesak ahaztu ditu.



Lankidetzako negoziazioak IRABAZI-IRABAZI

Puzzle baten antzekoa da; bi aldeen interesak betetzen dituzten irtenbideak eraikitzen dira, mahaiaren gainean negoziazioaren pieza guztiak jarriz eta elkarrekin lotuz, epe luzerako harremanak sendotzeko asmoz.



Negoiazio mota aukeratzeko irizpideak

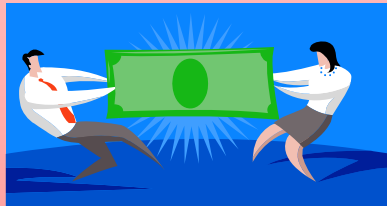
- Negoiazioa sortzeko funtsezko baldintza aldeek **negoziatu nahi izatea** da.
- Aldeetako batek akordio batera iristeko premia larria izan dezake, eta beste aldeak, berriz, **jarrera menderatzailea**.
- Negoiazioan boterea izatea **negoziatutako akordio baten orde** beste **aukera hobe** bat izatearen esku dago, hala nola negoiazioa egiteko beste enpresa bat. Horren mende egongo da **negoiazioko gutxieneko balio onargarria**.
- **Negoiazioa** modu **lehiakorrean edo lankidetzakoan** egingo da, aldeen **botere-harremanen eta aukeren** arabera.



Negoiazio mota aukeratzeko irizpideak

Negoiazio lehiakorak aukeratzeko irizpideak

- Komenigarriak dira negoziazio arruntetarako eta epe motzekoetarako, akordioa eta akordioaren gauzatzea ia berehalakoak baitira.
- Negoiazioa aldagai bakar bati buruzkoa bada:
PREZIOA



Lankidetzako negoziazioak aukeratzeko irizpideak

- Gomendagarriak dira negoziazio konplexuetarako eta epe luzekoetarako, kontratua beteko dela bermatu nahi denean, aldean gaitasunean eta borondatean oinarrituta.
- Negoiazioak aldagai asko barne hartzen baditu:
BERMEAK, SALDU OSTEKO ZERBITZUAK, ETAB.

Negoiazioaren aldagaiak

Aldagai bakar bat kontuan hartzeak asko murrizten du negoziatio-aukera

PREZIOA



Aldagai gehiago kontuan hartzea komeni da

EPEA
BOLUMENA
BERMEAK



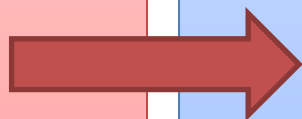
Horrela, aldagaien konbinazioak edo paketeak lor daitezke

Erosketa-BOLUMEN handia eginez gero, deskontuak aplika daitezke unitate bakoitzaren PREZIOAN



Negoiazioaren aldagaiak

PREZIOA soilik eztabaidatzeak pastela banatzea dakar, beste aldearen kontura zati handiena lortzen ahaleginduz.



Hala ere, pastel handiagoa egin daiteke, elkarren onurarako, **aldagai biderkatzaileak** sortuz.



Aldagai biderkatzailea: alde batentzat balio handikoa den baina beste aldearentzat kostu oso gutxikoa den zerbait, eta, hortaz, bi aldeentzat onuragarria dena.

Negoiazioaren aldagaiak



Argitaletxe bat deskontu bat negoziatzen ari da banaketa-enpresa batekin bere egunkariak banatzeko, eta ez dira ados jartzen beherapenari dagokionez.



Azkenean, banaketa-enpresak beherapen handiagoa onartu du, egunkarian bere iragarkia doan jartzearen truke.



Aldagai biderkatzailea: PUBLIZITATEA

Oso kostu gutxikoa da argitaletxerako, baina garrantzi handikoa da banaketa-enpresarentzako.



Argitaletxeak beherapen handiagoa lortu du banaketaren PREZIOAN, eta horren truke, banaketa-enpresak doako publizitatea lortu du.

Negoiazioaren faseak

1. FASEA: NEGOIAZIOAREN PRESTAKETA

Gure helburuak sailkatu eta lehenetsi

Beste aldearen helburuak aztertzen ahalegindu, haren interesetan, lehentasunetan eta negoziatio-aukeratan oinarrituta

Informazio garrantzitsua, datuak eta dokumentazioa, irizpideak, helburuak eta adituen iritzirik bildu, negoziatzeko leku egokia bilatu, gidoia egin eta prestatu

GALDETEGIA

2. FASEA: NEGOIAZIOAREN GARAPENA

INFORMAZIOA TRUKATZEA

Entzute aktiboa, enpatia, galdetegian eta hizketan oinarrituta galdetu eta oharrak egin

KONFIANTZA SORTU

PROPOSAMENAK

Hasierako eskaintza ↔ Kontraproposamena
Hurbiltze-prozesua eta lagapenak

3. FASEA: NEGOIAZIOAREN ITXIERA

AKORDIOA EDO ETETEA

1. Fasea: Galdetegiaren prestaketa

Interesak eta helburuak ezagutzea

Premiak ezagutzeko
Informazio espezifikoa ezagutzeko
Punturen bat zehazteko edo argitzeko
Beste aldeak esaten duena ondo ulertzen ez denean
Landu beharreko gaitik ateratzean
Gehiegi orokortzean
Suminduta agertzean
Ondorio negatiboetarako
Proposamen bat aztertzeari uko egitean
Proposamena onartzeari uko egitean

Galdera baliagarriak

Zer da garrantzitsuena zuretzat?
Zer pentsatzen duzu gai horri buruz?
Zer esan nahi duzu horrekin?
Hobeto azaldu edo adibideren bat jarri dezakezu?
Gaian arreta jarriko dugu?
Zure proposamena zehatz dezakezu?
Nahiago duzu bestelakoan hitz egitea?
Nola hobetu dezakegu?
Onurak kontuan hartzeko denbora behar duzu?
Zer aldatuko zenuke proposamena onartzeko?

2. Fasea: Jarrera negoziazioan

- Modu aktiboan entzutea, gehiegi ez hitz egitea, oharrak hartzea, mezua ulertu dela bermatzea, galdetzea eta parafusatzea, bestearen jarrera aitortzea

KOMUNIKAZIOA

- Egoera bat beste aldeak ikusten duen moduan ikusteko gaitasuna. Elkarrizketa sortzen du eta gatazkak sahiesten ditu

ENPATIA

- Mugimenduak eta keinuak behatzea, begietara begiratzea, irribarre egitea, aurrez aurre esertzea ekiditea, naturaltasunez jokatzea, konfiantza transmititzea

GORPUTZ-
HIZKUNTZA

- Gure eskubideak eta interesak defendatzea, gainerakoenak errespetatuz

ASERTIBOTASUNA

PRESIOAK ETA MEHATXUAK SAIHESTEA: Erreakzio negatiboa eragiten dute (oldarkorra eta defentsarakoa), harremana eta konfiantza zapuzten dute, benetan egiten ez badira sineskortasuna galtzen da, galerak sortzen dira epe luzera

2. Fasea: Proposamenak eta lagapenak

HASIERAKO ESKAINTZA

Hasierako jarrera, lagapen-prozesuari begira, lehenetsun araberako ordenatutako interes eta helburu argietan oinarrituta.

MUGIMENDU-AUKERA eskaini behar du, baina gehiegizkoa izan gabe, eta irizpide eta helburu sendoekin justifikatuta egon behar du.



LAGAPEN-PROZESUA

Lagapenak egin, beti zerbaiten truke:
Lagapena eta kontraprestazioa.

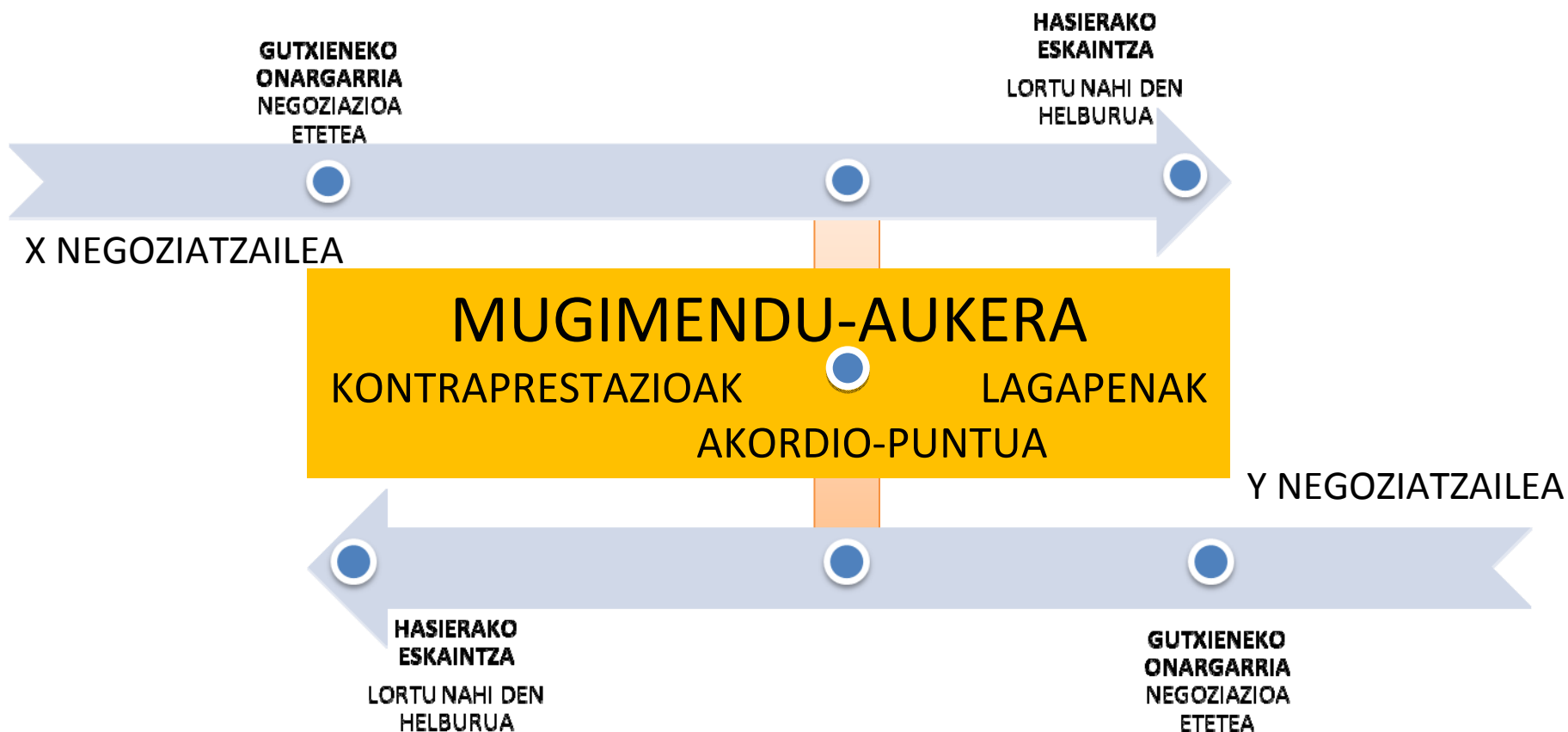
Lagapenak zenbatu eta beste aldeak balora ditzan lortu.

Askotik gutxira laga: *hasieran % 10eko beherapena lagaz gero, ondoren % 5eko beherapena egin daiteke, eta, azkenik, beste % 1ekoa; horrela, lagapenaren beheko muga erakusten da eta beherapen gehiago egitea saihesten da.*

Aldagaien konbinazioak itxi, ez aldagaiak banan banan.

Aldagai gatazkatsuak ez ezkutatu, hasieratik aurre egin.

2. Fasea: Proposamenak eta lagapenak



3. Fasea: Negoziazioaren itxiera

Itxieraren helburua **AKORDIO** batera iristea da.

Itxiera-proposamenak bi aldeen premien kopuru onargarria asebate behar du; bestela, negoziazioa eten daiteke.

Negoziazioa erabakitasunez itxi behar da, baina lasaitasunez, denbora eta distantzia egokia hartuz, eta akordioaren xehetasunak kontu handiz egiaztatuz.

Azken proposamenak negoziazioaren isla izan behar du, ezustekorik gabe.

Akordioa idatziz jaso: hitzak haizeak eramaten ditu.

Harreman profesionalak sendotu.

Baldintzak berrikusi eta eguneratu.

Unea goratu,
OSPATU!



Lankidetzako trainerua

Negoiazioa SOKATIRAN oinarritutako irudi estu batekin hasten da. Hala ere, ez da edonola irabazi behar den borroka bat; izan ere, epe motzerako irabaziak epe luzera galerak bihur daitezke eta etorkizuneko akordioak eragotzi ditzakete.

Hobeto esanda, lankidetzako TRAINERU bat da, eta bi aldeek elkarren onerako arraun egiten dute.





EUSKAMPUS
Nazioarteko Bikaintasun Campusa
Campus de Excelencia Internacional