Jak bronić się przed nieuczciwymi chwytami, które odbierają Ci pieniądze

Wyobraź sobie taką sytuację…

Negocjujesz ważny kontrakt. Rozmowy dobiegają końca. Ustaliłeś już szczegóły porozumienia wierząc, że główne trudności w rozmowach zostały pokonane. A tu nagle Twój „przeciwnik" nieoczekiwanie zmienia zdanie i żąda więcej – lepszych warunków.

Czy wiesz co w obliczu takiej bezczelnej techniki najlepiej zrobić?

Od tego JAK zareagujesz i CO powiesz będzie zależał wynik negocjacji!

A jeśli ten kontrakt jest tak ważny, że zależeć od niego będzie dalszy przebieg Twojej kariery? A jeśli zależeć od niego będą losy Twojej firmy? Aż strach pomyśleć, co może się zdarzyć, jeśli podejmiesz błędną decyzję. Konsekwencje będą nie do odwrócenia!

Negocjacje to gra i zanim kontrakt nie zostanie podpisany, wszystko może się zdarzyć! Możesz się spodziewać wszelkich tricków i nietypowych zagrań z drugiej strony.

Musisz być przygotowany na najbardziej nieetyczne i manipulacyjne techniki, które mają potężne oddziaływanie na psychikę. Musisz liczyć się z tym, że Twój rozmówca bez skrupułów wykorzysta Twoją niewiedzę i w bezczelny sposób będzie Tobą manipulował!

Tylko od Ciebie i Twoich umiejętności negocjacyjnych zależeć będzie czy uzyskasz sukces w rozmowach – zrealizujesz własne, założone wcześniej cele i jednocześnie sprawisz, że Twój rozmówca wstanie od stołu zadowolony, z poczuciem, że osiągnął sukces.

Okazją do poznania najskuteczniejszych technik prowadzenia rozmów oraz nauczenia się kontrtechnik jest e**Book *Techniki najskuteczniejszych negocjatorów.***

Materiał zawiera techniki od łagodnych i nadających się zawsze do zastosowania (odrzucanie pierwszej oferty, okazywanie zdziwienia wielkością kwoty), do technik na krawędzi bezczelności, obliczonych na stratę jednej ze stron („oskubywanie", wycofanie oferty, technika faktów dokonanych, zmiany w przesyłanych umowach).

Wierzę, że przystępujesz do negocjacji w dobrej wierze i z zamiarem osiągnięcia porozumienia. Jednak mając do czynienia z zawodowcami lub po prostu z ludźmi lubiącymi nieczystą grę, może

się zdarzyć, że zostaniesz łatwo wmanipulowany w niekorzystną dla Ciebie lub Twojej firmy sytuację. Poznanie najskuteczniejszych technik prowadzenia rozmów oraz nauczenie się kontrtechnik **pozwoli Ci uzyskać przewagę podczas rozmów**.

Niektóre opisane techniki są nieetyczne, nie oznacza to jednak, że namawiam Cię do ich stosowania! Najczęściej nie musisz ich używać. Najważniejsze, że je ZNASZ i dzięki temu **nie dajesz sobą manipulować**. W zasadzie stosujesz je wówczas, gdy widzisz, że Twój rozmówca nie jest wobec Ciebie uczciwy i sam stosuje sztuczki negocjacyjne, co niestety nie jest dziś rzadkością.

Znajomość technik i kontrtechnik negocjacyjnych oraz umiejętność stosowania ich i obrony przed nimi **zapewni Ci komfort psychiczny** podczas rozmów i stanie się elementem budowy Twojej pozycji negocjacyjnej. A jeśli gra negocjacyjna idzie o wysoką stawkę, znajomość opisanych technik i kontrtechnik jest po prostu koniecznością.

Kliknij tutaj, aby kupić poradnik już teraz. Nic nie ryzykujesz, gdyż eBook objęty jest 30-dniową gwarancją satysfakcji.

Nawet jeśli uważasz, że wiesz już wszystko o negocjacjach, zobacz jak robią to najlepsi!

o Autorze

Dr Dariusz Świerk – konsultant i trener.

Były partner w warszawskim oddziale międzynarodowej firmy doradczo-szkoleniowej SBI Polska.

Konsultant w projektach korporacyjnych rozwoju sprzedaży i doskonaleniu obsługi klienta (Philips, Avon Corporation, ING Bank Śląski, Bertelsmann Media, Lexis Nexis, Rettig Heating, Plateforme Polska, Poczta Polska, TeliaSonera International Carrier, Telefonia Dialog, TK Telekom, Onninen Polska).

W ramach projektów Institute for International Research (największa globalna organizacja kształcąca kadrę zarządzającą) prowadził seminaria, w których uczestniczyli menedżerowie m.in.: Polkomtel SA, Era GSM, Tyco, Energis, Telefonia Dialog, WURTH, Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA, Mary Kay, PZU SA, PTK Centertel, Telewizja Kablowa UPC, BRE BANK SA, Cyfra Plus, IBM Polska, ING Nationale Nederlanden Polska SA, Masterfoods, Microsoft, Beiersdorf-Lechia, DUNLOP GOODYEAR, Generali TU SA, Prumerica Financial SA, Raben Spedycja Sp. z o.o., Danone, TU Allianz, Agros Nova, BNP Paribas Bank Polska SA, EFL SA, Hewlett-Packard Polska, Hochland, Pekao Financial Services, Bayer, Hestia, PZU Życie SA, Seat Polska.

Były strateg marketingowy portalu Wirtualna Polska SA (rok 2000) oraz dyrektor ds. strategii w Sklepie Wirtualnej Polski SA (lata 2000-2002). W okresie jego pracy udział sklepu WP w całym polskim rynku elektronicznym B2C wzrósł z 10% do 20% (na ponad 950 działających podmiotów).

Członek kolegium redakcyjnego periodyka „Fundusze Europejskie". Autor licznych artykułów w prasie specjalistycznej poświęconych problematyce zarządzania, ekonomii i strategii (m.in. „Magazyn Kadry Zarządzającej CXO", „Computerworld", „Gazeta Giełdy Parkiet", „Media i Marketing Polska", „Magazyn WWW", „PC Kurier").

Członek American Management Association (2001), New York Academy of Sciences (1995). W 1995 odnotowany we „Who is Who in the World".

Twoja 30-dniowa gwarancja zwrotu pieniędzy!

> **Udzielam Ci bezwarunkowej 30-dniowej gwarancji satysfakcji.** Jeżeli w ciągu 30 dni od daty zapłaty stwierdzisz, że nie jesteś usatysfakcjonowany i powiadomisz mnie o tym, **zwrócę Ci Twoje pieniądze**.

Iwona Kielar, wydawca

PS Czy już zwróciłeś uwagę jak niezwykle bezpieczna jest Twoja inwestycja? To oznacza, że możesz złożyć zamówienie już teraz, klikając tutaj.

KUP TERAZ