

NEGOCIACE – TEST (ODPOVĚDI)

1. Co je vyjednávací prostor?

Pomyslná vzdálenost mezi tzv. „hraničními body“, tj. mezi posledními, ještě přijatelnými hodnotami negociačních proměnných.

Příklad: Kupující dá maximálně 12 korun, prodávající se v nejhorším případě spokojí s 8 korunami. Pásmo mezi 8 a 12 korunami je v tomto případě vyjednávací (či negociační) prostor.

2. Mezi techniky reakce na ultimátum „berte nebo nechte být“ patří např.:

- *návrh uvedených formulací „a co kdyby...?“*
- *přerušení*
- *vyříznutí problematického bodu („Ponecháme-li otázku xy pro tuto chvíli stranou ...“)*
- *chvíle mlčení*
- *změna místa*
- *změna vyjednávačů*
- *otázka „proč?“*
- *mediátor*

3. Co je to „salámový přístup“?

Taktika pozičního vyjednávání - snaha získat ústupek postupně, po kouscích (jako bychom loudili jednotlivá kolečka salámu ve snaze získat celou šišku), aniž by to bylo kompenzováno nějakou protihodnotou.

4. Jaké jsou 4 zásady „principiálního vyjednávání“, které zvyšují šance na dosažení dohody typu „výhra - výhra“?

- *Soustřed'te se na zájmy, nejen na pozice.*
- *Využívejte objektivní kritéria.*
- *Vytvářejte vzájemně výhodné alternativy.*
- *Oddělte lidi od problému.*

5. Co znamená zkratka BATNA?

Nejlepší alternativa k vyjednávané dohodě (Best Alternative To a Negotiated Agreement). Znalost toho co uděláme pokud se nedohodneme nám pomáhá lépe hodnotit situaci při vyjednávání.