

Pregovaranje na sajamskim manifestacijama

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 15 | Nivo: Fakultet organizacionih nauka

Sadržaj	
Uvod.....	3
Šta je pregovaranje?.....	5
Osnove pregovaranja.....	5
Sedam tipova pregovarača.....	7
Priprema pred pregovaranje.....	8
Kako ugovorati i pregovarati na sajmu?.....	8
Vođenje pregovora.....	10
Kulturne razlike u pregovorima.....	11
Priprema zaposlenih koji rade na štandu.....	12
Zaključak.....	14
Literatura.....	15
UVOD	

Različiti ljudi imaju različite potrebe i interese. Često su ti interesi u manjoj ili većoj meri suprotstavljeni, što dovodi do situacije da dve (ili više) strana stupaju u pregovore. Uprkos polaznim razlikama u pristupu problemu u većini slučajeva moguće je ostvariti uspešno pregovaranje. Bez obzira da li volimo da pregovaramo ili ne i da li smo toga svesni ili ne, pregovaranje je jedna od aktivnosti koju najčešće obavljamo, što je automatski svrstava u jednu od najvažnijih veština u komunikaciji sa drugim ljudima, podjednako važnu kako u poslovnom tako i u privatnom životu. Većina ljudi, međutim, nije svesna da se ovaj proces svakodnevno i gotovo neprekidno dešava. U nedavno sprovedenom istraživanju na San Diego University, na pitanje: „Koliko često pregovarate?“, čak 36% ispitanika je odgovorilo retko ili nikada. Tačan odgovor bi trebao da glasi: sve vreme, jer je sve u životu, u svakom trenutku i pod bilo kojim uslovima stvar pregovora: od toga ko će od naših ukućana ujutro da iznese đubre iz kuće, u koji ćemo restoran da odemo sa prijateljima, gde ćemo da odemo na odmor, pa sve do važnih poslovnih tema kao što je razgovor sa šefom oko povećanja plate, dogovora sa kolegama oko vremenskih faza određenog projekta ili razgovora sa kupcem oko cene ili vremena isporuke proizvoda naše kompanije. Ustvari, svaki put kada kažemo nekome da želimo nešto drugo od onoga što nam on nudi mi pregovaramo. Reč „pregovaranje“ kod nekih ljudi izaziva asocijaciju mučnog i napornog procesa suočavanja sa drugima. Takvo shvatanje pregovaranja može biti posledica frustriranosti i nekih ranijih pregovaračkih neuspeha, skupih i čestih grešaka nastalih zbog nepoznavanja procesa pregovaranja. To ima za posledicu da su mnogi ljudi opterećeni, čak i užasnuti kada treba da pregovaraju. Uplašeni mislimo da neće postići ono što žele, da će biti iskorišteni, da će dobiti negativan odgovor, prožeti osećajem nelagodnosti, oni smanjuju svoje ambicije i u pregovore ulaze „podignutih ruku“, odričući se mogućnosti da utiču na predmet pregovora. Umesto tog defanzivnog i pasivnog stava, treba upoznati osnovne principe i pravila procesa uspešnog pregovaranja i hrabro i osmišljeno krenuti u ostvarenje svojih ciljeva.

Jedna od glavnih odlika savremenog sveta je veza, povezanost ljudi na raznolike načine, gde jednu od bitnijih uloga igraju moderne informaciono-komunikacione tehnologije. Samim tim pojedinac ima sve više i više kontakata sa drugim pojedincima, logično je da se, više nego ikada pre u istoriji čovečanstva, stvaraju razni vidovi grupa ljudi, što formalnih, što neformalnih. Bilo da je reč o političkim partijama u savremenim demokratskim državama, bilo da je reč o nevladinim organizacijama, ili čak i terorističkim i drugim destruktivnim organizacijama, udruženja pripadnika raznih branši (na lokalnom ili globalnom nivou), ili čak ako je reč o velikim multi i transnacionalnim kompanijama i njihovim akcionarima i zaposlenima, reč je o grupama ljudi koje mogu biti izuzetno velike, o grupama koje postoje radi ostvarivanja različitih zajedničkih ciljeva njihovih pripadnika.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com