

# Strategie negocjacyjne

*Vyjednávacie strategie*

Czym są negocjacje?

# Płaszczyzna biznesowa

- **Negocjacje** – dwustronny proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia, gdy przynajmniej jedna strona nie zgadza się z daną opinią lub z danym rozwiązaniem sytuacji.



# Płaszczyzna prawna

- **Negocjacje** – sposób zawierania umów. Polegają one na wzajemnym oddziaływaniu stron w celu zawarcia umowy. W toku negocjacji strony wymieniają się istotnymi informacjami, formułują oceny oraz progresywnie uzgadniają treść zawieranej umowy.



- **negocjacje** - *vyjednávání*
- **negocjator** (negocjatorzy) –  
*vyjednavatel/ vyjednavatelé*

# Cel negocjacji?

- Rozwiązanie konfliktu/osiągnięcie porozumienia.



# Rodzaje negocjacji (kryterium relacji między stronami)

- **podejście partnerskie** (wygrana – wygrana) – charakteryzuje się chęcią znalezienia rozwiązań korzystnych dla obu stron (*přístup výhra-výhra*),
- **podejście indywidualistyczne** (wygrana – przegrana) – istotne jest uzyskanie jak najwyższych korzyści dla siebie i nie zwracanie uwagi na sytuację drugiej strony (*přístup výhra-prohra*),
- **podejście rywalizacyjne** (przegrana – przegrana) – dopuszcza się poniesienie straty, która jest jednak mniejsza niż strata drugiej strony (*poziční vyjednávání*).

# Rodzaje negocjacji (kryterium stylu rozmów)

- **miękkie** (dostosowywanie, unikanie) – uczestnicy są przyjaciółmi, celem jest ugoda, postawa uległa,
- **twarde** (dominacja) – uczestnicy są przeciwnikami, celem jest zwycięstwo, postawa agresywna,
- **rzeczowe** (kompromis, porozumienie) – uczestnicy rozwiązują wspólny problem, celem jest rozsądny wynik, postawa asertywna.



# Podział negocjatorów wg H. Vykopalovej:

- **twardzi negocjatorzy** - tvrdí vyjednávači,
- **miękczy negocjatorzy** - měkcí vyjednávači,
- **negocjatorzy konsultacyjni** - konzultativní vyjednávači.

# Rodzaje konfliktów

- konflikty rzeczowe
- konflikty emocjonalne
  
- konflikt między grupami pracowniczymi
- konflikt między jednostkami
- konflikt intrapersonalny

- **Układy zbiorowe pracy** stanowią szczególny rodzaj porozumień zawieranych między pracodawcami lub *organizacjami pracodawców* a związkiem lub *związkami zawodowymi* reprezentującymi pracowników. Celem układu zbiorowego pracy jest regulacja warunków zatrudnienia pracowników oraz określenie wzajemnych zobowiązań stron tego układu, w zamian za zachowanie tzw. pokoju społecznego.

- **układ zbiorowy pracy** – *kolektivní smlouva*
- **związek zawodowy** - *odborový svaz*

# Negocjacja pensji przy zmianie pracy

- <https://www.youtube.com/watch?v=ZgaNrGwMFfU>

# Kilka słówek

- pensja – *plat*
- poziom zarobków - *úroveň mzdy*
- wypłata netto - *čistý plat*
- wypłata brutto - *hrubý plat*
- podstawa wynagrodzenia - *základní plat*
- prowizja – *provize*
- benefity - *výhody*
- podwyżka - *zvýšení*
- premia – *prémie/odměna*

# Dobre wrażenie przy rekrutacji

- [https://www.youtube.com/watch?v=isOl5UvYT00&list=PL3nC7\\_jrA2O6g6wKfTs33\\_IzTmtIPGb4B&index=2](https://www.youtube.com/watch?v=isOl5UvYT00&list=PL3nC7_jrA2O6g6wKfTs33_IzTmtIPGb4B&index=2)

Dziękuję za uwagę 😊



# Bibliografia

- <http://www.edulider.pl/biznes/konflikty-w-firmie-przyczyny-i-sposoby-ich-rozwiazywania>
- <http://ksiegarnia.poltax.waw.pl/pomoc/edgard/978-83-7788-168-2.pdf>
- <https://taxcare.pl/porady/biznesowe/jakie-strategie-i-techniki-negocjacji-stosowac/>
- [https://www.youtube.com/watch?v=isOI5UvYTO0&list=PL3nC7\\_jrA2O6g6wKfTs33\\_IzTmtIPGb4B&index=2](https://www.youtube.com/watch?v=isOI5UvYTO0&list=PL3nC7_jrA2O6g6wKfTs33_IzTmtIPGb4B&index=2)
- <https://www.youtube.com/watch?v=ZgaNrGwMFfU>