**Profesjonalne zakupy wymagają negocjacji**

**Negocjacje dotyczące zakupów powinny przebiegać podobnie jak wszystkie inne negocjacje biznesowe. Niestety, rozmowy handlowe bardzo często koncentrują się wyłącznie na cenie, a to sprawia, że wygrywają oferty najtańsze, ale nie najlepsze.**

W ostatnich latach presja na jak najniższe ceny w obszarze transakcji zawieranych pomiędzy przedsiębiorstwami jeszcze wzrosła. Koncentracja na cenach spowodowała, że przedstawiciele firm, którzy zajmują się zakupami, podczas prowadzonych rozmów ograniczają się do tematu kosztów, zupełnie tak, jakby inne elementy współpracy były nieistotne.

Czasem może to prowadzić do groźnych i kosztownych konsekwencji, jak np. w przypadku firmy z branży przetwórstwa mięsnego, która kilka lat temu musiała wycofywać swoje produkty ze sprzedaży, ponieważ wykorzystane opakowania (można przypuszczać, że najtańsze) okazały się nieszczelne. To z kolei mogło narazić klientów na problemy zdrowotne, a producenta – na utratę reputacji.

Czy w ramach negocjacji ustalono takie zasady współpracy, które pozwoliły firmie mięsnej odzyskać koszty poniesione z powodu wadliwych opakowań? Tego nie wiemy, ale przykład ten pokazuje, jak ważne jest, by nie tylko cena stanowiła element negocjacji.

**Liczy się nie tylko cena**

Aby przeprowadzić skuteczne negocjacje zakupowe, jeszcze przed rozpoczęciem rozmów z danym dostawcą należy określić możliwe obszary negocjacji oraz to, na których z nich kupcy zamierzają skoncentrować się w sposób szczególny.

- Obecnie zakupy ograniczają się z reguły do ceny i przy tym obszarze występuje najwięcej zaangażowania. Pozostałe obszary, takie jak terminy płatności, jakość czy choćby warunki realizacji zamówienia, zostają zepchnięte na margines – mówi Arkadiusz Bober, trener, który w firmie szkoleniowej Effect Group przeprowadza szkolenia dotyczące negocjacji zakupowych.

Niestety, jeśli proces zakupowy zostanie zawężony do ceny, kupiec będzie mógł wykorzystać jedynie te narzędzia negocjacyjne, które prowadzą do kosztowej efektywności zakupów. A to zdecydowanie za mało, jeśli chcemy wywalczyć dobre zasady współpracy, a przy tym otrzymać produkty bądź usługi wysokiej jakości.

- Istotne jest, aby proces zakupów rozszerzyć do negocjacji – twierdzi Arkadiusz Bober. - Negocjacje zaś będzie można uznać za udane, jeśli wcześniej przeliczymy, jakie znaczenie ma dla nas każdy z omawianych obszarów – podkreśla.

Przed rozpoczęciem negocjacji należy więc dokładnie określić, jak ważne są dla firmy kwestie związane np. z okresami płatności, terminowością dostaw, jakością produktu czy ochroną gwarancyjną.

**Warto poznać przeciwnika i… siebie**

Zasadniczo negocjacje zakupowe nie różnią się w sposób diametralny od innych negocjacji. To, co je wyróżnia, to przede wszystkim wymienione wyżej, specyficzne obszary negocjacji. Kiedy wiemy już, jakie znaczenie mają dla nas poszczególne aspekty potencjalnej transakcji, warto przyjrzeć się narzędziom, jakie stosujemy i świadomie zdecydować o tym, z których i w jaki sposób zamierzamy skorzystać podczas rozmów.

- Jeśli trafimy na kogoś, kto ma w swoim warsztacie dobre, sprawdzone narzędzia, to negocjacje z takim fachowcem będą trudne. Dlatego pierwszymi krokami początkującego kupca powinno być rozpoznanie siebie i swoich narzędzi. Warto wiedzieć, że każdy negocjator jakichś używa, nawet jeśli nie potrafi ich nazwać. Ważne więc, aby zacząć z nich korzystać w sposób świadomy – mówi trener Effect Group.

Poza tym umiejętność wyodrębnienia i nazwania poszczególnych technik negocjacyjnych często pozwoli nam uzyskać przewagę podczas rozmowy i to nawet wtedy, jeśli sami chcielibyśmy unikać manipulacji i pragniemy rozmawiać w sposób jak najbardziej szczery.

- W niektórych sytuacjach, kiedy prowadzimy negocjacje strategią współpracy, warto jest wskazać negocjatorowi drugiej strony, że dokonuje manipulacji. Stwarzamy wtedy szanse na powrót do rozmów w atmosferze pokojowej – mówi Arkadiusz Bober. – Tym bardziej jednak, jeśli mamy do czynienia z negocjatorem agresywnym, odpowiednia wiedza na temat stosowanych przez niego technik może stać się dla nas orężem przybliżającym nas do zwycięstwa – podkreśla trener.

W rozpoznaniu swoich umiejętności oraz w nabyciu nowych niewątpliwie pomóc mogą odpowiednie szkolenia, podczas których nauczymy się skutecznych negocjacji. Skutecznych, tzn. takich, które pozwolą na spełnienie wszystkich warunków, które postawiliśmy przed sobą na początku rozmów.

W przypadku szkoleń z negocjacji, ich szczególną zaletę stanowi możliwość wykonywania ćwiczeń w bezpiecznych warunkach, bez ryzyka ponoszenia faktycznych strat, za to z szansą zyskania szerszego spojrzenia na swoje umiejętności czy też cechy osobowe, jakie wyłaniają się na pierwszy plan podczas negocjacji. Trudno o podobną okazję w warunkach faktycznych rozmów handlowych, gdzie stres często uniemożliwia kontrolowanie wszystkich aspektów naszych zachowań.

**Praktyka czyni mistrza**

Nie ulega wątpliwości, że najwięcej możemy się nauczyć podczas „prawdziwych” rozmów handlowych. Nie muszą to być zresztą wyłącznie sytuacje biznesowe, związane z pełnioną funkcją zawodową. Negocjacji możemy uczyć się dokonując codziennych zakupów, a w szczególności wówczas, gdy planujemy poważne wydatki, związane chociażby z kupnem mieszkania czy samochodu. Warto wykorzystywać podobne okazje do ćwiczenia własnych umiejętności.

- Doświadczanie empiryczne, „na własnej skórze”, przynosi najtrwalsze korzyści. Dlatego każdy, kto chce być skutecznym negocjatorem, powinien praktykować negocjacje wszędzie tam, gdzie pojawia się taka możliwość – zachęca Arkadiusz Bober. - Istotne w procesie rozwoju jest popełnianie błędów, bo to na nich uczymy się najwięcej. Zatem negocjujmy wszędzie tam, gdzie na taką naukę możemy sobie pozwolić, szczególnie, jeśli konsekwencje potencjalnej porażki będą dla nas mało dotkliwe – podkreśla.

Warto także posiłkować się literaturą fachową, traktując ją jako źródło cennego wsparcia i inspiracji. Pamiętajmy jednak, że za wyniki negocjacji nie będzie odpowiadał autor książki czy szkolenia, ale my sami. Jeśli więc chcemy stać się dobrymi negocjatorami, sami musimy stawiać przed sobą wyzwania i nieustannie doskonalić swoje umiejętności.

[Effect Group](http://effectgroup.pl)