

# NEUVOTTELUTAITO



	Menestyksenkäs neuvottelija	Keskiverto-neuvottelija
Vaihtoehtoja	5,1 per asia	2,6 per asia
Long term	1 kommentti 12:sta	1 kommentti 25:stä
Rajat	ylä- ja alaraja	tietty luku
Vastaehdotukset*	1,7 tunnissa	3,1 tunnissa
“Argument dilution”**	1,8 tunnissa	3,0 tunnissa

\* Kun vastapuoli tekee tarjouksen, keskustele siitä ja avaa sitä enemmän; älä tee heti omaa vastaehdotusta

\*\* Älä käytä liian montaa perustelua per argumentti; keskity tärkeimpiin argumentteihin

*Valmistaudu*

**1**

*Tutustu*

**2**

*Sovi  
prosessista*

**3**

*Vaihda tietoja*

**4**

*Luo  
vaihtoehtoja*

**5**

*Neuvottele*

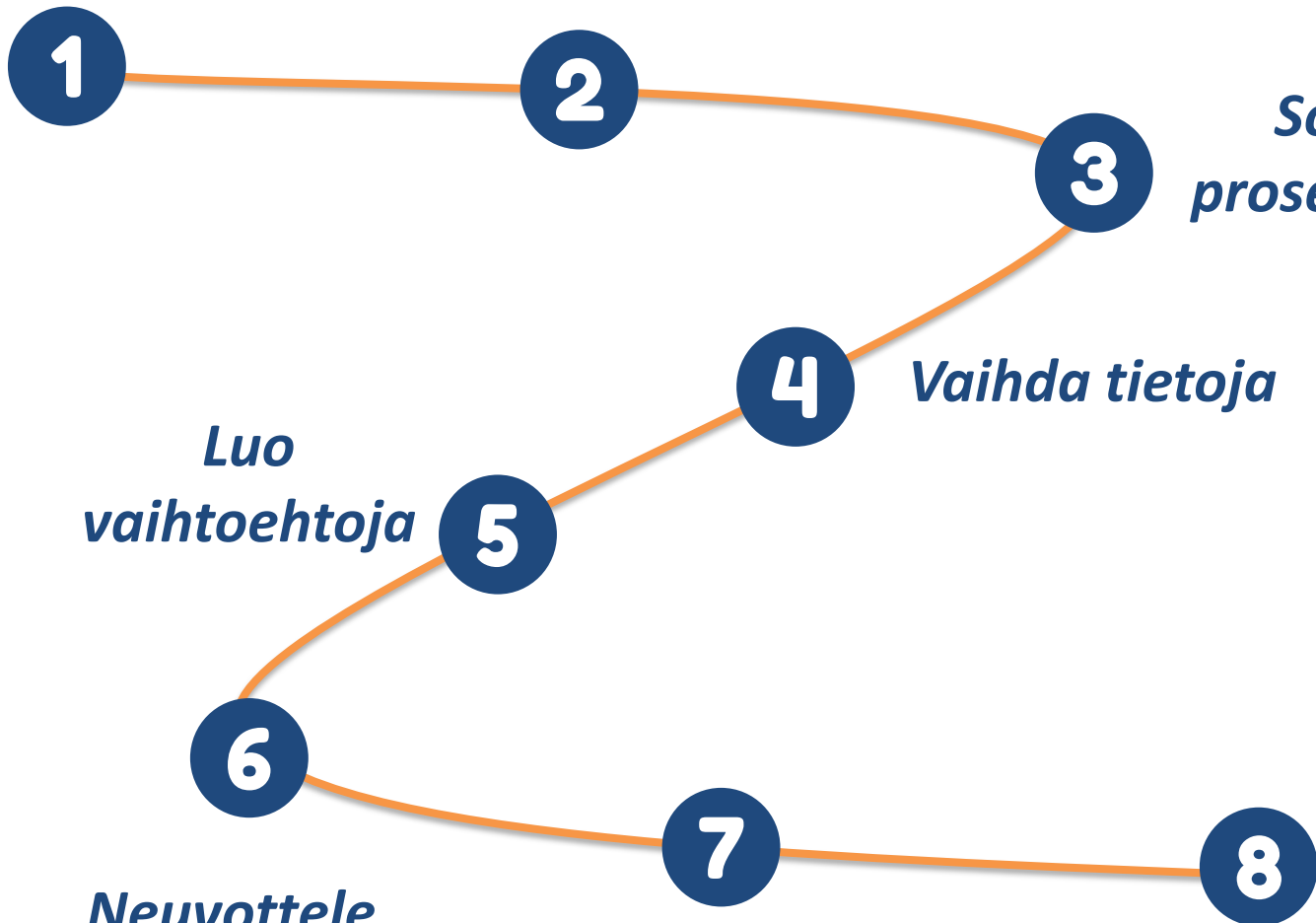
**6**

*Vedä yhteen*

**7**

*Muista  
jälkihoito*

**8**



# Vaihe 1 – Valmistaudu

- Valmistaudu huolella: BATNA, intressit, ZOPA...
- Perehdy ihmisiin, yrityksiin, kulttuuriin...
- Valmistele lyhyt esitys omasta yrityksestäsi
- Harjoittele

## Vaihe 2 – Tutustu

- Tutustu vastapuoleen
- Esittele itsesi ja tiimisi
- Pidä keskustelu yllä (small talk)
- Osoita kiinnostusta toista osapuolta kohtaan
- Muista aktiivisen kuuntelun neuvot

# Vaihe 3 – Sovi prosessista

- Lähetä agenda etukäteen tai sovi siitä aikaisessa vaiheessa
- Rakenna yhteistyön ilmapiiri
- Kysy paljon kysymyksiä
- Määritä ja tarkista neuvottelun tavoitteet

# Vaihe 4 – Vaihda tietoja

- Ole valmis pitämään lyhyt esittely yrityksestäsi
- Vaihda tietoja esim. teknisistä yksityiskohdista
- Selvitä toisen osapuolen tarpeita, haasteita, intressejä
- Näytä, että haluat ymmärtää vastapuolen tilannetta
- Älä ahdistista kysymyksillä
- Muista kuunnella ja vastata siihen, mitä kuulet

# Vaihe 5 – Luo vaihtoehtoja

- Ole luova, kekseliäs ja avoin
- Muista ensin tuottaa tarpeeksi ideoita
- Käytä ehdollista kieltä
- Vältä negatiivisia reaktioita



# Vaihe 6 – Neuvottele

- Tee selkeitä ehdotuksia ja anna niille perustelut
- Selvennä ja vastaa ehdotuksiin
- Yhdistä asioita, joista ei vielä ole sovittu (älä sovi asioista yksi kerrallaan)
- Muista säilyttää yhteistyön henki
- Ole valmis aloittamaan tarvittaessa alusta

# Vaihe 7 – Vedä yhteen

- Tee yhteenveto ja tarkista yhteisymmärrys
- Selvennä tarvittaessa
- Sovi seuraavasta askeleesta
- Tee kirjallinen sopimus (usein)

# Vaihe 8 – Muista jälkihoito

- Tee lupaamasi
- Ole yhteydessä vastapuoleen
- Käy läpi neuvottelu omalta osaltasi: mikä meni hyvin, mitä olisit voineet tehdä eri tavalla? Mitä opit?