

# Zauzmite se za sebe načinom na koji to čine profesionalci – I. dio



Mladen  
Jančić



Većina iskusnih menagera zna kako se nositi s formalnim pregovorima na poslu - s klijentima oko ugovora, s šefovima oko budžeta, s poslodavcima u vezi boljeg paketa plaćanja. Ali što je sa svim ostalim mogućnostima za neformalne pregovore koji se javljaju? Zna li kako se organizirati i iskoristiti prilike da biste dobili promociju, promijenili tešku situaciju u kojoj se nalazite na poslu, ili da biste dobili nagradu za prekovremeni posao koji radite? U većini slučajeva, odgovor na to pitanje je – ne.

Pregovaranje u vlastito ime može biti puno manje ugodno nego pregovaranje za svoju tvrtku, pogotovo kada se to dogodi izvan tipičnih struktura i pravila igre. Više emocija je u igri; to je također često i situacija da ne znate što točno želite ili kako bi razgovor započeli, a neuspjeh nosi višu cijenu. U nekim organizacijama, zauzimanje za sebe se može i etiketirati kao odsustvo timskog duha.

Dakle, svi trebamo strategiju za svakodnevne pregovore koja će nam omogućiti da ne bude samo uspješna, nego i takva koja će zaraditi visoko mišljenje od strane šefova i kolega. Četiri koraka ovog procesa su prepoznavanje prilike, priprema, početak i navigacija.

## Prepoznavanje prilike

Pregovarački prilike nisu uvijek očite, pogotovo ako nikada niste razmišljali pitati za protuuslugu za nešto što ste napravili u prošlosti. No, neke situacije su zaista i velika prilika za pregovaranje. Na primjer, ako se nalazite u poziciji da netko traži pomoć a stvarno biste trebali reći «ne» zbog svega onoga što trenutno radite, to je idealna prilika da pregovora dobijete nešto za zauzvrat. Kada ste zamoljeni da inicirate nove stvari/projekte, to je idealna prilika da tražite podršku.

Ukoliko obim posla traži da dio stvari radite i u svom slobodnom vremenu – kod kuće, to je prilika da se pregovara za više sredstava ili za promjenu opsega svoje uloge, kao i eventualno dodatnu naknadu. Naravno, morate sami odabrati svoje bitke. Pitanje bi trebalo biti što je uistinu važno za vas, međutim željeni ishodi bi trebali biti *win-win* scenarij i za vas i za organizaciju za koju radite, jer će doprinijeti vašoj većoj produktivnosti, zadovoljstvu i boljoj komunikaciji na poslu – a to je sigurno što i sama organizacija za koju radite želi postići. Naravno da to zahtijeva vaše zalaganje i adekvatno argumentiranje.



### Trening programi:

- poslovno pregovaranje
- prodaja
- leadership
- osobni razvoj
- key account management
- train the trainer

Poslovni centar Almeria, Ulica grada Vukovara 284, Zagreb  
Informacije: 01 463 7437 ili [www.anglo-adria.com](http://www.anglo-adria.com)