

10 tipů JAK NA ONLINE VYJEDNÁVÁNÍ



1



PŘÍPRAVA

80% úspěchu vyjednávání, jasně si předem rozdělte role a nastavte si "online" znamení pro předávání si slova či hození záchranného kruhu.

2

ONLINE PLATFORMA A KVALITNÍ INTERNET

Odsouhlaste si s klientem platformu, ve které vyjednávání povedete a předem si ji společně vyzkoušejte.

3

ZAČNĚTE NEFORMÁLNĚ

I při fyzickém setkání byste se zeptali, jak se druhá strana má a nešli hned do businessu.

4

UPRAVTE SI POZADÍ OBRAZOVKY

Např. logo vaší firmy, fotka budovy, ve které sídlíte nebo využijete nabídky, které různé platformy nabízí ve svém menu.



ONLINE VYJEDNÁVÁNÍ



5

KAMERA

Pro nejefektivnější vyjednávání je třeba zapojit všechny složky komunikace včetně té neverbální a to bez zapojení kamery na obou stranách nepůjde.

6

A KAMERA JEŠTĚ JEDNOU

Dívejte se do kamery, ne do obrazovky.

7

BUĎTE PŘESVĚDČIVÍ

Vaši přesvědčivost zvýšíte pokud si stoupnete.

8

ZAPOJENÍ OBOU STRAN

Je třeba protistranu stále udržovat v interakci, zapomeňte na monolog.

9

SOUSTŘEĎTE SE

Zajistěte si nerušený prostor a klid. Vyjednávání je náročná disciplína a musíte si pro ni vytvořit vhodné podmínky.



10

PÍSEMNÁ REKAPITULACE

Po skončení jednání napište emailem shrnutí.

