

**A „semmiképpen se hívjuk
előszónak, mivel azt EGY
BESZERZŐ nem olvasná el,
hívjuk inkább taktikusan első
fejezetnek, pedig valójában
még nem az” – rész**

FIGYELMEZTETÉS. Ha most egy könyvesbolt polcáról vetted le a könyvet, akkor még óvatosan körbesandítva, közfelháborodás keltése nélkül visszarakhatod. Ha a párodtól, főnöködtől, kéményseprődtől kaptad meg ajándékba (és nincs benne névre szóló üzenet), akkor még óvatosan visszacsomagolhatod, és továbbajándékozhatod.

Ha a fenti figyelmeztetések ellenére tovább olvasod a könyvet, akkor később már valószínűleg nem lesz lelkierted megválni tőle – sőt végigkísér majd a következő években a személyes fejlődésed során. Tehát most tárgy helyett társat, személyes tárgyalástechnikai coachot választottál. Csak hogy lásd, mire számíthatsz, indítsunk rögtön egy megfelelő szellemi mélyponton a következő fárasztó viccel: „Két csiga beszélget az autópálya mellett: Te, szerinted át lehet jutni az út túloldalára? Á – válaszol a másik – oda születni kell.” Az egymillió dolláros kérdés az, hogy át lehet-e mégis kelni az úton: lehet-e fejleszteni a tárgyalási képességeket? Lehet-e fejleszteni bárkiét? Vagy ami még izgathatja a fantáziádat:

A tiéd fejleszthető-e?

Válhatsz-e jó tárgyalóvá?

...vagy nem, mert annak kellett volna születned?

Nos, a fenti kérdésekre már csak hivatalból is igennel kell felelnem, különben miről szólna ez a könyv és mi egyébért vetted volna meg?!

Beszerező vagyok, ezért szeretek mindent mérni, számszerűsíteni, megfoghatóvá tenni (és persze a végén lealkudni), és a praxisunkban az ügyfeleink tárgyalási képessége akár 30-50%-kal is javul, ha szem előtt tartanak néhány kérést. Ezeket feléd is megfogalmazom:

1. Őszintén felméred, jelenleg hol tartasz, önkritikus vagy.
2. Reális fejlesztési célokat tűzöl ki – például nem jelentkezel rögtön túsztárgyalónak (persze attól is függhet, hogy melyik ismerősöd a túszt, khm).
3. Bízol magadban, megünnepled a sikereidet.
4. Rendszeresen kérsz visszacsatolást a másiktól (igen, a felettesedtől, kollégáktól, és bizony még a beszállítótól is. Brrr.)
5. Tudatosan tárgyalasz és tudatosan fejleszted magad. Nem csak zsigerből, megérzésből tárgyalasz, hanem folyamatosan elemzed a kialakult tárgyalási helyzetet, a másik felet, magadat, és tudatosan próbálsz a legtöbbet kihozni az adott helyzetből.

6. Természetesen a legfontosabb: magadnak folyamatosan kielégíthetetlen lelki és szellemi örömet okozva rendszeresen eljársz a képzéseimre. Ezen promóciós utalások a rám oly annyira jellemző, elegánsan szerény diszkrécióval bukkannak majd fel, sőt ahogy a tárgyalástechnika határtalan zenitjén nyargalunk, észre sem veszed majd, ahogy nemes humorral fűszerezem mondanivalómat.

Ha ezeket a szabályokat követed, garantálom, hogy sikeres leszel. Az ügyfeleimmel ugyanis ez történik. Számos esetben előfordul, hogy amikor a nálunk tanult beszerzőkkel, beszerzési vezetőikkel (tehát úgy mond saját *tanítványaimmal*) tárgyalok, akkor rajtakapom őket, ahogy rendkívül megkapó és szívmengető módon rajtam használják a nálunk tanult tárgyalási taktikákat: taktikus ültetés, kérdezéstechnika... és így próbálnak megszorongatni. Ilyenkor az értékesítői szemem sír, a tréneri szemem nevet (nem semmi a mimikai végeredmény), sőt gyakran meg is dicsérem a tárgyalópartneremet, hogy milyen szépen használta (ellenem) a taktikákat. Ez persze jólesik neki, és így a bóktól átszellemült mosollyal, egymás hátát lapogatva sose halunk meg hangulatban meg-állapodunk a képzés folytatásáról. Bizony-bizony, kemény az élet, ha az ember a saját képzéseit adja el.

...És mivel minden beszerző szereti, ha már az elején (legalábbis azt hiszi, hogy) megkapja, amit akar, lebbenjen fel már most a fátyol a *nagy titokról*. Az alábbi lépések mentén garantáltan profi tárgyaló leszel:

1. **Figyelj-kérdezz-változtass.** Tudatosan keresd a helyzetekben a lehetőségeket és veszélyeket.
2. **A megfigyelt, meghallott információk alapján válaszd ki a megfelelő tárgyalási taktikát,** ami lehet pozitív (szimpátiakeltő), asszertív (érdekérvényesítő, rámenős) vagy nagyon-nagyon kivételes esetben, egy-egy pillanatra agresszív.
3. **Tartsd ellenőrzésed alatt a tárgyalás minden szakaszát** (felkészülés, nyitány, pozicionálás, alku, lezárás, utókövetés).

Mindez egyelőre túl kompaktnak hangzik, türelem, ki fogom részletesen fejteni. De szerintem sejtet, hogy melyik pont mit takar, és máris érzed, milyen remek döntés volt megvásárolni, kikölcsonözni, eljegyzés mellé romantikus ajándékba adni ezt a könyvet, vagy akár elcsenni, zaciba adni érte a családi ékszereket – ne adj Isten lemásolni (???).