

10 greșeli comune in negociere



- 1 Lipsa de pregătire înainte de negociere
- 2 Imposibilitatea dezvoltării unei relații cu părțile implicate
- 3 Frica de a jigni
- 4 Nu ascultăm activ
- 5 Nu ne cunoaștem BATNA-ul
- 6 Luăm decizii bazate pe emoții
- 7 Nu ținem cont de context
- 8 Acordarea unei atenții prea mari prețului
- 9 Axarea doar pe propriul câștig
- 10 Acordarea unui ultimatum