לחיות את החיים.
בדיוק.
יונה משה-דוד

אזור הדיוק: משא ומתן

משא ומתן הוא מיומנות מכרעת בהקשרים אישיים ומקצועיים כאחד. היכולת לנהל משא ומתן יעיל יכולה לעזור לנו להגיע להסכמים מועילים הדדיים, לחזק מערכות יחסים ולהשיג את המטרות שלנו. בין אם אנו מנהלים משא ומתן על שכר, עסקה עסקית או פשוט מנסים לפתור סכסוך, הכנה נכונה ואסטרטגיה הם המפתח להשגת תוצאות מוצלחות.

שאלות מדייקות:

1. מה המטרה שלך במשא ומתן?
2. מי בעלי העניין המעורבים במשא ומתן?
3. מה ההיסטוריה בינך לבין הצד השני?
4. מהי הבנתך לגבי האינטרסים וסדרי העדיפויות של הצד השני?
5. מהי החלופה הטובה ביותר עבורך להסכם המשא ומתן?
6. מה הויתורים שאת/ה מוכן/ה לעשות?
7. מה ויתורים שאת/ה לא מוכן/ה לעשות?
8. כיצד תוכל/י לנהל את הרגשות שלך במהלך המשא ומתן?
9. מה האסטרטגיה שלך לשמירה על תקשורת ברורה לאורך כל המשא ומתן?
10. כיצד תקבע/י אם השגת תוצאה מוצלחת?

אל תפחדו, תדייקו.
יונה.