

DENBORAREN GARRANTZIA NEGOZIAZIOETAN

Posted on 21/04/2015 by Naider

[Fredrik Eklund](#), liburuaren egilea [Salmenta](#) eta New Yorkeko artekari ospetsuenetako batek, labur eta zehatz azaltzen du denborak merkataritzan duen garrantzia. Negoziazio bat hasi aurretik plan bat edukitzea oso garrantzitsua da, horrela jakingo baitugu nola eta nora mugitu ezustekorik jasan gabe.

Denborak faktore benetan garrantzitsua du. Negoziazio batean gure baliabide guztiak erabili behar ditugu benetan nahi dugun lekura iristeko. Denbora, behar bezala erabilita, tresna bikaina izan daiteke, baina benetan gure aurka ere balio dezake.

Negoziazioetan agindu nagusietako bat emozioekin ez jolastea da. Hemen denborak lagun gaitzake, arnasa emanez eta erabaki zuzena zein den berraztertzeke unea emanez. Bideoan, Eklundek azaltzen digu, adibide gisa etxe batera joaten den eta saltzaileak beti bere prezioa edo balioa eskatzen duen kasu bat jarritz. Saiatzen da berehalako baloraziorik ez egiten, gauza ideala eta eraginkorra momentuan prezioa ez ematea baita, etxeak momentu horretan sortzen dizun euforiak eragin baitezakezu. Zuzena hausnartzeko eta aztertzeke denbora uztea da eta horrela azken epai zuzena eta ahalik eta objektiboena emateko gai izatea.

There are no comments yet.