



3 MINUTE READ

Paisteja susille vai neuvottelutaitoa?

Tiukka neuvottelu tulossa. Kuinka vahvoilla ja tilanteen tasalla olet? Heitteletkö neuvottelussa paisteja reestä susille?

Neuvotteluja on aiheista riippuen erilaisia. Joskus neuvottelet teinin kanssa kotiintuloajasta, toisinaan pöydällä on vaativa sopimuskokonaisuus, joka pitäisi saada kasaan määräajassa laadukkaasti unohtamatta omaa ja firman etua. Vaikka tilanteet ovat erilaisia, niillä on paljon yhteisiä tekijöitä. Kyse on nimenomaan vuorovaikutuksesta.

Tässä erään sopimusneuvottelun tarina:

Tarjouskilpailun jälkeen siirryimme asiakasyrityksen kanssa sopimusneuvotteluihin. Laadin ensimmäiseksi esityksen sopimukseksi. Huolehdin sopimusesitykseen riittävästi neuvoteltavissa, "myytävissä" olevia elementtejä. Näin minulla oli neuvottelijana pakka asioita, joista saatoin tärkeimpien tavoitteiden saavuttamiseksi luopua.

Valmistaudu neuvotteluun hyvin. Tee lista haluamistasi tuloksista ja priorisoi ne. Listaa asiat, jotka on saavutettava, sekä asiat, joista voit luopua. Lisäksi voit tehdä vielä toivomuslistan. Tälle listalle kuuluvat asiat, joita voit haluta, jos asiakas on jo valmis hyväksymään neuvottelun tuloksen. Toivomuslistalla voi olla ehkä lisävuosi sopimukseen, tai italialaiseen tapaan, pyydä vaikka lippis, jos et muuta keksi.

Lähetettyäni sopimuspohjan asiakkaalle mietin, miten voisin selvittää heidän tavoitteensa ja niiden tärkeysjärjestyksen. Päätin turvautua suoraan toimintaan ja kysyä asiakkaalta. Yllätyksekseni sain paluupostissa selkeän priorisoidun listan.

Olimme valmiit siirtymään neuvottelupöytään. Tätä ennen selvitin vielä neuvotteluun osallistuvien henkilöiden taustat mahdollisimman tarkkaan, myös oman porukkamme osalta. Sain tietää, että pöydän kummallakin

puolella istui keski-ikäisiä Harley Davidson -harrastajia – kavereita, jotka haluavat ”pelotella metelillä maalaisia” nukkumalähiöissä. Tästä lähtee small talk kunnolla liikkeelle!

Neuvottelut käynnistyivät hyvin, mutta kaikki ei mennyt ihan niin kuin Strömsössä. Monen neuvottelukierroksen jälkeen, kellon käydessä jo kahta yöllä, lähestyimme ratkaisua. Meillä oli listalla vielä viisi avointa asiaa. Päätimme jatkaa seuraavana aamuna kahdeksalta.

Nämä viisi asiaa eivät olleet pieniä. Olimme neuvottelujen edetessä siirtäneet ne erikseen sovittaviksi. Sopimukseen pääsemiseksi molempien osapuolten piti liikkua tavoitteissaan ja hakea yhteistä konsensusta. Ja mandaatti. Mikä oli meidän ja toisen osapuolen edustajien mandaatti?

Teimme aamulla ehdotuksen kaikkien viiden asian ratkaisemiseksi. Sen jälkeen poistuimme neuvottelutilasta ja asiakkaan edustajat jäivät miettimään ehdotustamme. Avasimme molemmin puolin linjat ylimpään johtoon mandaatin vahvistamiseksi. Muutaman kierroksen jälkeen saavutimme sopimuksen klo. 10:11. Sopimus allekirjoitettiin neljältä iltapäivällä, jonka jälkeen kilistelimme johdon suosiollisella myötävaikutuksella.

Olet rekiajelulla tunturissa ja mukanasasi on paisteja, monta mehukasta paistia. Yhtäkkiä kuulet susien ulvontaa. Lauma alkaa lähestyä rekeäsi ja lisää vauhtia, mutta sudet saavuttavat. Päättät heittää yhden paistin susille. Lauma pysähtyy syömään paistia, mutta jahti jatkuu välittömästi. Heität toisen paistin ja vielä kolmannen ja neljännenkin, kunnes sinulla ei ole enää yhtään paistia jäljellä. Sudet saavat sinut kiinni, syövät sinut ja porosi.

Älä tee jatkuvia myönnytyksiä sopimusneuvotteluissa. Huolehdi siitä, että sinulla on neuvoteltavaa loppuun saakka. Ota oppia työ sopimusneuvotteluista: mitään ei ole sovittu, ennen kuin kaikki on sovittu.



Raimo Karhuvirta
raimo.karhuvirta@mercuri.fi
+358 40 191 5530



MAALISKUU 15 | 4 MIN READ

Onko ympärilläsi idiootteja? Mitä jos katsoisit ensin peiliin?

Luitko sinäkin Thomas Eriksonin kirjan "Idiootit ympärilläni"? Kirja on herättänyt paljon keskustelua, ja monen mielestä onkin ollut hauskaa esimerkkien avulla

[LUE LISÄÄ](#)

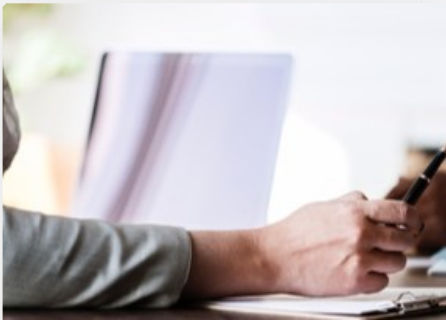


MAALISKUU 8 | 2 MIN READ

Kysy ja kuuntele

Olin nuorena myyjänä asiakkaalla käymässä. Pentti oli mukava joviaali kokeneempi TJ, joka mielellään kertoi firman ja omistakin asioistaan. Keskustelu sujui

[LUE LISÄÄ](#)



MAALISKUU 1 | 3 MIN READ

Motivaation merkitys ja sen johtaminen

Motivaation merkityksestä työelämässä on kirjoitettu ja keskusteltu paljon. Voisi jopa sanoa, että aiheesta vallitsee konsensus. Motivoitunut ja työhönsä tyytyväinen työntekijä

[LUE LISÄÄ](#)

MERCURI international

Mercuri International auttaa vuosittain yli 50 maassa toimivia yrityksiä saavuttamaan myynnin huippuosaamisen. Palvelemme asiakkaitamme paikallisesti ja maailmanlaajuisesti räätälöidyillä ratkaisuille sekä alan osaamisella. Kasvatamme asiakkaidemme tulosta tarjoamalla työkaluja ja prosesseja erilaisiin myynnin kehitystarpeisiin.

[LUE LISÄÄ](#)

HYÖDYLLISIÄ LINKKEJÄ

[Sustainability](#)

[Tietoa sivustosta](#)

[Rekisteri- ja tietosuojaseloste](#)

[Mercurin laskutustiedot](#)

[Mercuri Training & Online](#)

[ilmoittautumis- ja peruutusehdot](#)

[Ota yhteyttä](#)

SEURAA MEITÄ SOMESSA

[f](#) [in](#)



Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)