

ENHANCING EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS PART 5

Lahat ng simula ay may pagtatapos. Lahat ng negosasyon ay merong pagsasara. Paano natin icoconclude ang isang negotiation? Ang conclusion ay maaari nating masabi na ito ang pinakamahalagang yugto ng negosasyon dahil huhusgahan ka kung papaano natapos ang inyong usapan. For many, lalo na iyong talagang masasabi natin na shrewd na mga negotiators, ang tawag nila sa conclusion ay going for the quill pero I would rather term it differently and say it is sealing a deal. Kung papaano ninyo tinatapos iyong pag-uusap ninyo. Meron tayong mahahalagang puntos on how to conclude a negotiation.

Halimbawa talaga iyong mga issues na hindi ninyo napagkasunduan dati ay natranscend niyo na at nagkaroon na kayo ng kasunduan, importante na malinaw sa inyo kung ano iyong mga bagay na napagkasunduan ninyo o pwedent irecite mo ulit ito, “O sige, malinaw na sa atin na ang susunod na petsa ng ating pag-uusap ay sa March 30, 2006, tama ba iyon?” Kinonconfirm mo ay pinapconfirm mo rin sa kanya na talagang iyon ay gist o buod ng inyong napagkasunduan. Maganda rin na sinusulat ninyo kung ano ang mga bagay na napag-usapan ninyo at iyong mga issue o items na napagkasunduan at iyong iba talaga ngkakaroon kaagad ng pirmahan. You do not walk away from the negotiation table without really concluding your discussion at kailangan kapag kayo ay naghiwalay ay may talagang pinanghahawakan ka na talaga ito ang mga bagay na sinabi niya para kung sakasakali mang itanggi niya, you have something tangible, meron kang katunayan o pruweba na siya ay pumayag sa ganitong klaseng mga kasunduan. Makikita natin importante that when you conclude the negotiation, you summarize, dapat maliwanag sa dalawang partido o iyong mga parties involved kung ano iyong napagkasunduan. You also ask for confirmation nga ba iyong mga terms, agree ba tayong lahat dito. There should be a confirmation from all parties involved. It is also important that you document or record whatever you have agreed upon or discussed. Makatutulong talaga na you also get a commitment from the other party negotiating with you. Sabihin mo, “Makakaasa ba ako na sa darating na linggo ay matatanggap na namin itong mga produktong ito.” Iba pa ito sa confirmation kanina. Icoconfirm mo from him at the same time iconfirm mo rin sa sarili mong party o sa sarili mong panig from your principals na talaga bang ready tayo to release the amount on such and such a date. Tiyakin mo rin sa mga boss mo that you are ready, willing and able to deliver what you have promised to the other party. Importante rin when concluding the negotiation that both parties would walk away from the negotiating table feeling like winners. Maganda talaga na magtatapos ang negosasyon sa ganoon tema na talagang masaya at maayos para rin sigurado na mangyayari iyong mga napagusapan ninyo.

1. Set clear objectives
2. Know what is negotiable or non-negotiable.
3. Consider concessions.
4. Spend time preparing and doing your homework.
5. Consider the strategy of sincerity.
6. To conclude the negotiation, you need to summarize, confirm, document everything and get a commitment so that at the end of the day both you and the other party will feel like winners.

Be a blessing in the workplace today.