



ЗАЕДНО

● за устойчива заетост

Умения за водене на ефективни преговори



Въвеждаща презентация



Академия
за меки умения



Съфинансирано от
Европейския съюз

Проект „Заедно за устойчива заетост“, ДБФ №BG05SFPR002-1.005-0002-C01 е финансиран от Програма „Развитие на човешките ресурси“ 2021-2027, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски социален фонд плюс



БЪЛГАРСКА
СТОПАНСКА
КАМАРА



МИНИСТЕРСТВО НА ТРУДА
И СОЦИАЛНАТА ПОЛИТИКА



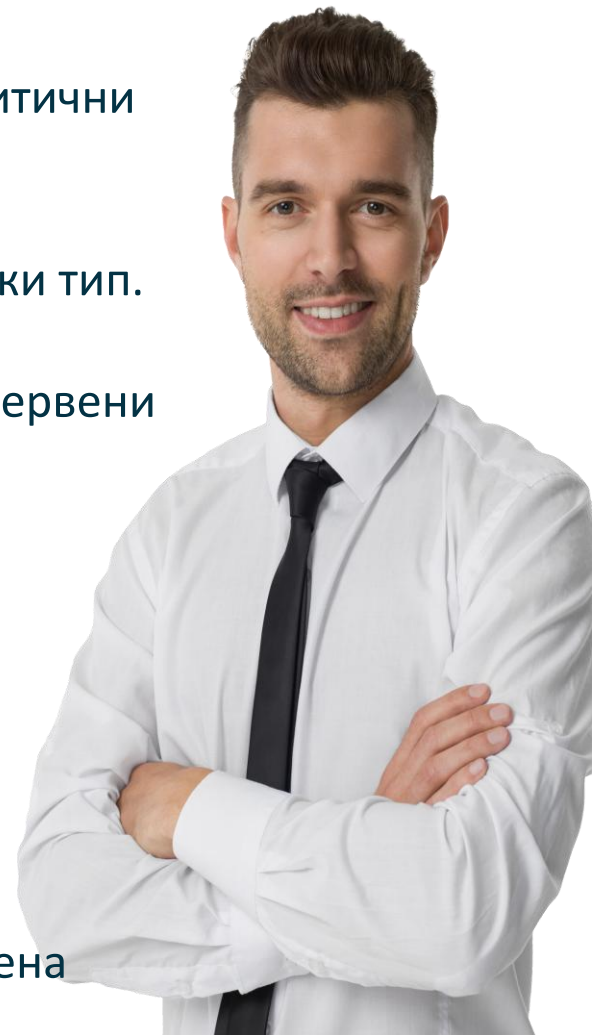
Преговорите са част от нашето ежедневие – както в професионалната, така и в личната сфера. Те са инструмент, чрез който постигаме целите си, разрешаваме конфликти и изграждаме устойчиви отношения.

- ◆ Какви умения са ни нужни, за да постигнем резултат в преговорите, без да разрушим отношенията с другата страна?
- ◆ Възможно ли е и двете страни да „спечелят“ в преговорите и ако да – как?
- ◆ Кои са основните грешки, които хората правят в преговорите и как можем да ги избегнем?
- ◆ Може ли силният аргумент да замени добрата връзка и доверието?



„Всичко може да бъде договорено. За всичко може да се преговаря. И всичко може да бъде научено. Преговорите не са игра на надлъгване, а на разбиране.“

- **Какво представляват ефективните преговори и какво е тяхното значение?**
Ще разберете какво отличава ефективните преговори от неуспешните и защо те са критични за изграждане на устойчиви професионални и лични отношения.
- **Кои са основните видове преговори?**
Ще научите как да различавате видовете преговори и кога е уместно да прилагате всеки тип.
- **Как да се подготвят стратегически за преговори?**
Ще придобиете умения за анализ на интересите, поставяне на цели, определяне на „червени линии“ и изготвяне на алтернативни сценарии
- **Кои са етапите на преговорния процес и как се прилагат?**
Ще разберете как се структурира процесът – от подготовката до затварянето на преговорите – и какви действия са подходящи на всеки етап.
- **Как да разпознавате и преодолявате бариерите в преговорите?**
Ще се научите да идентифицирате често срещани пречки като липса на доверие, ирационални очаквания или групово мислене и как да ги преодолявате.
- **Какви тактики и техники се използват в преговорите?**
Ще се запознаете с тактики като „пакетни предложения“, „огледален образ“ и „отложена отговорност“, които могат да подобрят резултатите от преговорите.
- **Как да постигате взаимноизгодни и устойчиви споразумения?**
Ще научите как да водите преговори, които не само удовлетворяват краткосрочни цели, но и поддържат дългосрочни отношения.



- **Преговорите са част от ежедневието ни**
Те присъстват във всички аспекти – в работата, семейството, социалните отношения. Преговаряме за условия, отговорности, ресурси, цели и т.н.
- **Преговорите са инструмент за комуникация и взаимодействие**
Те ни помагат да изразим нуждите си, да разберем другата страна и да стигнем до решения, които удовлетворяват всички.
- **Изграждат доверие и устойчиви отношения**
Чрез ясна комуникация и търсене на взаимна изгода, преговорите създават стабилност и сътрудничество, вместо напрежение и конфликти.
- **Подобряват личните и професионалните резултати**
Добрият преговарящ постига по-добри условия, по-високи резултати и по-дългосрочни партньорства, както в работата, така и в личните взаимоотношения.
- **Предотвратяват и разрешават конфликти**
Вместо ескалация, преговорите предлагат конструктивен подход към различията и несъгласията.
- **Спомагат за установяване на справедливи и взаимноизгодни договорености**
- **Създават основа за устойчиви и продуктивни отношения**



Индустриалните преговори играят ключова роля в регулирането на трудовите отношения между работодатели и служители. Те са основен инструмент за определяне на заплати, условия на труд, работно време, социални придобивки и мерки за безопасност. Чрез тях се постига баланс между интересите на двете страни и се избягват конфликти и стачки. Ефективните индустриални преговори допринасят за социална стабилност, мотивация на работната сила и повишаване на производителността, като същевременно насърчават дългосрочно сътрудничество и устойчиво развитие на предприятията.



В света на бързо променящи се икономически и социални условия и ограничени ресурси, способността за преговаряне се превръща в стратегическо предимство.

Най-често срещани бариери в преговорите

-  Липса на доверие
-  Различия в интересите
-  Неправилна комуникация
-  Страх от конфликти
-  Сложни емоции
-  Ирационални очаквания
-  Прекалено самочувствие
-  Групово мислене



През 2024 г. възниква трудов конфликт в корпорацията „Фолксваген“. Тя иска да затвори три завода в Германия, да освободи 30 000 работници /10% от работниците/ и да намали заплатите на оставащите работници с 10%. Най – големият синдикат на автомобилните работници „ИГ Метал“ влиза в преговори с мениджмънта и отправя искания за запазване на работните места, увеличение на заплатите със 7%, оптимизация на организационната структура на корпорацията и намаляване на вътрешната бюрокрация. Синдикатът има половината от местата в надзорния съвет и може да блокира решения на мениджмънта. Той привлича и подкрепата на държавата в конфликта в лицето на премиера на провинция Долна Саксония, тъй като държавата притежава 20% от компанията и тя също иска запазването на работните места заради запазването на социалния мир.

Мениджмънтът аргументира позицията си с рецесията в Германия, намаляването на продажбите в ключовите пазари в Европа и Азия, по специално в Китай и високите заплати на работниците в Германия.

Представителят на синдикатите заявява, че по отношение на проблемите становищата са много близки, но по отношение на решенията „сме на километри разстояние“. При неизпълнение на исканията си синдикатът заплашва с мащабни стачни действия. Преговорите са в застой.

Задача: Анализирайте ситуацията и поведението на страните в нея. Определете кои бариери са довели до блокиране на преговорите?

Има ли възможно решение?

- 01 Тактика на отразяването
- 02 Тактика на "отложеното изпълнение"
- 03 Тактика на "пакетното предложение"



- 04 Тактика на "огледалния образ"
- 05 Фрейминг – рамкиране на ситуацията
- 06 Тактика „Добрият и лошият“



Винаги съществува изкушението за склоняване към сключване на неизгодни споразумения от страна на участника в преговорите, който в момента е в по-силна позиция, тъй като той може сравнително лесно да наложи „справедливите“ си искания, които съответстват на интересите на страната, която представлява.

При наличието на конкретни обстоятелства и силен външен натиск по – слабата страна може да приеме сключването на неизгодно за нея споразумение. Такова споразумение обаче е неустойчиво. То крие сериозни рискове за по – силната страна в преговорите.



**ТРЯБВА ЛИ ВИНАГИ ДА ПРЕГОВАРЯМЕ В ИНДУСТРИАЛНИТЕ
ОТНОШЕНИЯ?
ЗА КАКВО И КОГА?**

**ПОЗИТИВНИ СТРАТЕГИИ НА ДОГОВАРЯНЕ
КАКВО ДОГОВОРИХМЕ И КАКВИ СА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ПОСТИГНАТИТЕ
СПОРАЗУМЕНИЯ?**

**ПОЛОЖИТЕЛНИ ПРИМЕРИ ИМА И У НАС!!!
/график за периодични срещи и обсъждания в ПДО/**

- ✓ Преговорите са една от областите, в които организациите във всички сектори се нуждаят от значителна компетентност.
- ✓ Организациите, които професионално се занимават с преговори – работодателски организации и синдикати трябва да инвестират в създаването на преговорни екипи, които да се обучават систематично в развитие на компетенции, необходими за провеждането на успешни преговори.
- ✓ Развитието на уменията и капацитета на всички организации в преговорите може значително да повиши организационната компетентност и да позволи на организациите да превърнат общите си преговорни умения във важен актив, за да подобряват своята дейност.





ЗАЕДНО

● за устойчива заетост

www.zaedno.bia-bg.com



Академия
за меки умения

Благодаря за вниманието!



Велин Георгиев
Експерт обучение и развитие



Съфинансирано от
Европейския съюз

Проект „Заедно за устойчива заетост“, ДБФ №BG05SFPR002-1.005-0002-C01 е финансиран от Програма „Развитие на човешките ресурси“ 2021-2027, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски социален фонд плюс



БЪЛГАРСКА
СТОПАНСКА
КАМАРА



МИНИСТЕРСТВО НА ТРУДА
И СОЦИАЛНАТА ПОЛИТИКА

