

A tárgyalás helyszíne is befolyásolhatja egy üzlet sikerét

Feladat:

- *Olvassa el az üzleti tárgyalások helyszínválasztásának fontos szempontjait.*
- *A megadott szempontok alapján mesélje el egyik jó és egyik rossz élményét.*

A jó tárgyalástechnika még nem elég a sikerhez: az üzleti találkozók helyén, a körülményeken is rengeteg múlik, a megfelelő helyszín kiválasztásán, a körülményeken legalább ekkora hangsúly van. Könnyen megközelíthető, zajmentes helyszínt célszerű választani. A hangulatvilágítás, a szögletes tárgyalóasztal, az ital és a dohányzás kerülendőek. A reptereken bérelhető irodák is megoldást jelenthetnek.

Magánlakás: csak bejáratott üzleti kapcsolatban

Általában a kedvezőbb alkupozícióban lévő fél jelöli ki a helyszínt. A „hazai pálya”- az egyik fél megszokott környezete, magabiztosabbá, oldottabbá, eredményesebbé teheti a tárgyalásokat. Előfordul, hogy a felek egyikük otthonában folytatják a megbeszélést. A magánlakásban bonyolított tárgyalás több éves, sikeres üzleti együttműködésnél javasolt: egyébként nem ajánlott. „Sokan úgy tartják: a tenispálya mentén köttenek a jó üzletek. Nem kizárt, ám kevésbé elterjedt gyakorlatról van szó.”

Jól megközelíthető, nem zsúfolt helyet kell választani

Megszokott, hogy a felek semleges "terepet" választanak. A földrajzi hely sem elhanyagolható: célszerű mindkét résztvevő számára könnyen megközelíthető helyet keresni. „Egy szálloda hallja, egy üzleties stílusú, mégsem hivalkodó étterem vagy kávéház a nem túl zsúfolt - kézenfekvő megoldás lehet. Mozgalmas helyeken érdemes a létesítmény elszigetelt, különálló részébe - a sarokasztalokhoz, vagy boxokba - szervezni a tárgyalást, ahol nem zavaró a folytonos jövés-menés.”

A hangos zene zavaró lehet

A helyszín kiválasztásánál figyelembe kell venni a törzsközönség összetételét is. Kényes pont lehet az élőzene. Mindig a zenekartól legtávolabb eső pontot kell kiválasztani: ha a hangerő megzavarhatja a tárgyalást, célszerű más helyszín után nézni. Exkluzív, kiemelt árkategóriás helyszínre akkor lehet szükség, ha hosszú, sikeres üzleti kapcsolatot szeretnének a felek méltó módon megünnepelni.

Figyelembe kell venni az üzleti partner szokásait

A külföldi partnereket nem tanácsos magyaros étterembe vinni, ha nem tudjuk biztosan, tolerálják-e a fűszeres, paprikás íz világot. A kereséskor tiszteletben kell tartani az üzleti partner kulturális, életvezetési, vallási szokásait. „Vegetáriánust, muzulmán vallású személyt ne vigyünk olyan helyre, ahol nem választhat húsfőzelék, vagy disznóhúst kell ennie.”

Fénnyel szemben nem látni a másik fél reakcióját

Sose ülünk háttal a kijáratnak, vagy fénnel szemben! Feszélyező nem látni, mi zajlik a háttérben, fénnel szemben nem lehet leolvasni a tárgyalópartner arcáról a reakciókat. A hangulatvilágítás ugyancsak nem ajánlott.

Az ovális tárgyalóasztal bizalomgerjesztő

Kerülni kell a hagyományos, szögletes asztalokat. „Az asztal két oldalán ülők könnyen érezhetik magukat ellenfélnek. Ha szögletes az asztal, egymásra merőleges oldalain kell

helyet foglalni: ez jobban feltételezi a tárgyalásnál a partneri viszonyt.” Amennyiben megoldható, inkább kerek, vagy ovális tárgyalóasztalt válasszunk!

Alkohol és dohányzás: egyik sem ajánlott a tárgyaláson

Üzleti tárgyaláson ne fogyasszunk alkoholt! A tárgyalás teljes koncentrációt igényel. Kivételek persze vannak: hosszú, eredményes üzleti kapcsolat sikerére nyugodtan lehet koccintani. A dohányzás viszont nem javasolt.

A reptereken is lehet irodát bérelni

Egyre elterjedtebb gyakorlatnak számít, hogy forgalmas európai repülőtereken az üzletemberek igény szerint teljes felszereltséggel, személyzettel irodát bérelhetnek, akár egy-két órára is. Ez is ideális megoldás lehet az üzleti tárgyalás helyszínének meghatározásakor.

