

Negocjator biznesowy

242104

Inna nazwa zawodu: nie występują

Zadania i czynności

Ostatnia aktualizacja - 09.2009 r.

Negocjacje określa się jako formę porozumiewania się przeciwnych stron konfliktu, gdzie zainteresowani składają wzajemne propozycje i kontrpropozycje, a problem jest rozwiązany pod warunkiem, że obie strony osiągną zgodę. Negocjowanie stało się powszechną metodą rozstrzygania problemów w działalności podmiotów gospodarczych o różnych poziomach zorganizowania i o różnych stopniach skomplikowania załatwianych spraw - od prostej transakcji kupna samochodu u sąsiada, po skomplikowane sprawy prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, a także negocjacje w rozwiązywaniu problemów ściśle politycznych lub na styku ekonomii i spraw ogólnospołecznych. W związku z tym powstaje wyspecjalizowana grupa ludzi, których domeną zawodową jest sztuka negocjowania oparta na wiedzy z zakresu erystyki (sztuka doprowadzania sporów do korzystnego rozwiązania), psychologii, socjologii oraz na praktycznej umiejętności ich stosowania w oddziaływaniach interpersonalnych. Dla tej grupy zawodowców sukces w negocjacjach dotyczących dowolnego zakresu spraw jest składową ich osobistego sukcesu świadczącego o kwalifikacjach. Negocjator - jest odpowiedzialny za prowadzenie rokowań (najczęściej w czyimś imieniu) i za ich sukces. To profesjonalista, który potrafi wspólnie z drugą stroną stworzyć rozwiązanie, które sprawi, że po zakończeniu rozmów obie strony będą zadowolone z ich przebiegu i osiągniętych rezultatów. Należy podkreślić, że pracy negocjatora towarzyszy duże tempo, konieczność szybkiego podejmowania decyzji, a czasem także praca w niebezpiecznych warunkach.

Negocjator w dużej firmie i korporacji zajmuje się negocjowaniem warunków fuzji, umów czy kontraktów. Do jego obowiązków należy kompetentne przygotowanie się do prowadzenia negocjacji, poprzez zebranie bogatych informacji o partnerach biznesowych, łącznie z danymi objętymi tajemnicą, co gwarantować będzie jego przewagę.

Negocjator w sporach publicznych reprezentuje stronę konfliktu w sprawach ogólnospołecznych np. budowa oczyszczalni ścieków. Negocjator często występuje również jako strona w sporach pracodawców ze związkami zawodowymi, częściej jednak w podobne spory są angażowani mediatorzy (nie reprezentują żadnej ze stron konfliktu, lecz dążą do osiągnięcia kompromisu).

Szczególne miejsce wśród negocjatorów zajmuje **negocjator policyjny**. Do jego zadań należy rozwiązywanie wszelkich sytuacji kryzysowych poprzez komunikowanie się ze sprawcą tej sytuacji. Negocjacje prowadzone są z wykorzystaniem środków technicznych np. telefon lub rozmowę bezpośrednią z zachowaniem niezbędnego bezpieczeństwa. Do sytuacji kryzysowych, z którymi najczęściej styka się negocjator policyjny należą: wzięcie i przetrzymywanie zakładników, zapowiedź popełnienia samobójstwa, groźba użycia broni lub niebezpiecznego narzędzia lub materiału w stosunku do osób i mienia, a także szereg innych, które powodują zagrożenie bezpieczeństwa. Negocjatorzy policyjni zawsze pracują w zespołach. Ma to związek

zarówno z niezwykle złożoną sytuacją, z jaką się spotykają, jak i z niejednokrotnie bardzo długim okresem trwania negocjacji.