



# КАЗУСЪТ ТРЪМШ

ПО УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕСА И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Изготвил:

Проверил:

*София, 2017*

## 1. Резюмирайте подхода на Тръмп

Самоопределените "добри преговарящи" са склонни да приписват своя успех на своите черти - да бъдат агресивни, да говорят много, да бъдат добри слушатели.

Всъщност, спазването на един стил на водене на преговори може да доведе до провал. Има поведения, които са очевидно важни за доброто преговаряне, но проблемът е, че тези поведения се променят в преговорите. Един от начините за поведение може да бъде ефективен в едно преговаряне, но неефективен в друга обстановка. Някои преговори изискват повече слушане. Някои изискват повече агресивност. Някои от тях са свързани с развиването на добри отношения.

Един от ключовите му съвети е "Да се преборим". Той разглежда преговорите като игра с ясен победител и ясен губещ.

Доналд Тръмп твърди, че има рецепта за водене на успешни преговори. В "Изкуството на сделката" той предлага 11 съвета - някои от тези съвети са разумни, но и добре познати. Другите са подозрителни, неясни и неблагодарни.

За Тръмп воденето на преговори е способност, с която човек се ражда. Това е в гените. Това изисква известна интелигентност, но най-вече става въпрос за инстинкти. За Тръмп договарянето е по-малко за интелигентност, отколкото зависи от инстинкта. Основните идеи на Тръмп могат да бъдат обобщени по следния начин:

- Никога не отлагайте сделки, сключвайте сделки.
- Купувате, когато цената е правилна. Никога не бързай.
- Винаги говори с хора. По-специално с хора с по-висок авторитет и власт от теб.
- Казвай на хората, че това, което имат, всъщност не си струва толкова много. Посочете големите проблеми и че парите, които им давате, всъщност са много за това, което имат.
- Част от сключването на сделка е разбиването на конкуренцията. Вие правите всичко, което можете, за да спечелите.
- Проектите никога не трябва да надвишават бюджета или времето.
- Всеки под шефа е просто служител. Трябва да отидете на при човека на върха и да преговаряте с него. Служителите се борят за заплатата си.
- Никога не вярвайте на никого в бизнеса.
- Продължете да настоявате за сделката. Когато чуете "не", трябва да настоявате за повече и повече.