

NEGOCIEREA UNUI CONTRACT

Negocierea comerciala internationala este un proces organizat de comunicare intre doi sau mai multi parteneri din tari diferite, care isi propun adaptarea progresiva a pozitiilor lor in scopul realizarii unei intelegeri de afaceri reciproc acceptabile, materializata in contractul extern.

Pregatirea negocierilor comerciale presupune elaborarea unui program de lucru detaliat care sa cuprinda: stabilirea obiectivelor negocierii; cunoasterea partenerilor comerciali; documentarea si informarea; stabilirea strategiilor; elaborarea lucrarilor pregatitoare; analiza solutiilor posibile; integrarea operatiunii in cadrul general; studierea perspectivelor.

Echipa de negociatori se stabileste in raport cu obiectivele propuse, in functie de natura si complexitatea tranzactiei tinand cont de conditiile generale in care urmeaza sa aiba loc tratativele.

Procesul amplu al negocierii are o serie de etape succesive:

1. prenegocierea – prima discutie sau comunicare cand ambele parti lasa sa se inteleaga ca sunt interesate de abordarea unei probleme.
2. negocierea propriu-zisa – are ca punct de plecare declararea oficiala a interesului partilor de a solutiona in comun o problema, de a realiza anumite obiective, concretizandu-se in incheierea unei intelegeri, de regula scrise, care contine prevederile si masurile ce trebuie intreprinse pentru realizarea obiectivului comun.
3. postnegocierea – incepe in momentul adoptarii intelegerii si include ansamblul de obiective ce vizeaza punerea in practica a prevederilor acesteia.
4. protonegocierea – consta in desfasurarea in paralel cu negocierea a unei activitati sustinute si permanente de armonizare tacita a intereselor, a punctelor de vedere. Se manifesta prin acte unilaterale ce pot fi luate in considerare de parteneri ca semnale incurajante, respectiv descurajante.

Avand in vedere faptul ca firma Mondostar lucreaza in sistem lohn si nu are un produs propriu cu o marca proprie elementele specifice pe care se axeaza negocierea afacerilor internationale sunt: pret, capacitate, termene de livrare si durata perioadei de intersezon.

Dintre toate acestea cea mai mare importanta o are negocierea pretului extern. Datorita faptului ca toti clientii firmei sunt din Germania valuta platii a fost stabilita de comun acord ca fiind marca (si datorita stabilitatii relative acestei valute comparativ cu dolarul).

Dupa ce firma Mondostar a identificat sau a fost contactata de un potential client cu care este interesata sa colaboreze, stabileste preturile cu care sa se prezinte la negocieri, preturi stabilite in functie de produsele pe care potentialul partener de afaceri doreste sa le contracteze. Acelasi lucru este valabil si pentru negocierea preturilor pentru sezonul urmat cu partenerii existenti.

Preturile se stabilesc in functie de produs, complexitatea confectionarii si model.