

Nazwa: Negocjator biznesowy

Kod: 242104

Synteza: Negocjator biznesowy poprzez negocjacje doprowadza do uzyskania najlepszych warunków współpracy partnerów biznesowych. Celem pracy negocjatora jest uzyskanie jak najlepszych warunków współpracy reprezentowanej przez niego instytucji z jej partnerem biznesowym. Negocjator biznesowy może prowadzić własną działalność lub być stałym pracownikiem firmy oddelegowanym do różnych działów w zależności od charakteru prowadzonych negocjacji. Pomaga w przygotowaniu oferty bądź dokonuje szczegółowej analizy oferty skierowanej do reprezentowanej przez niego jednostki, a następnie prowadzi proces negocjacji aż do osiągnięcia porozumienia biznesowego w różnych obszarach działalności firmy. W zakres jego zadań wchodzi zebranie informacji o przedmiocie negocjacji oraz otoczeniu biznesowym, a także zapewnienie odpowiedniego przebiegu procesu negocjacyjnego. Cechuje go duża samodzielność w działaniu w ramach ustalonych warunków brzegowych oraz przepisów prawa. Negocjator biznesowy najczęściej wspiera działy zakupów oraz sprzedaży, działy prawne oraz zarząd przedsiębiorstwa.

- organizowanie stanowiska pracy z uwzględnieniem zasad i przepisów BHP, ochrony ppoż. i ergonomii;
- konsultowanie oferty biznesowej;
- ustalanie warunków brzegowych negocjacji;
- analizowanie elementów pozycji negocjacyjnej;
- negocjowanie warunków biznesowej współpracy;
- rozwiązywanie sytuacji kryzysowych;
- dbanie o procedurę i odpowiednie tempo negocjacji;
- zamykanie negocjacji;
- przygotowywanie raportu z negocjacji.

Zadania zawodowe: W zawodzie negocjatora biznesowego preferowane jest wykształcenie wyższe pierwszego stopnia na kierunkach społecznych (głównie psychologia), ale również innych np. ekonomia, politologia, zarządzanie, finanse, marketing, które potwierdzone są dyplomem uczelni wyższej. W przypadku prowadzenia negocjacji w bardzo specjalistycznym obszarze często dominuje wyższe wykształcenie z obszaru negocjacji połączone z dodatkowym podyplomowym lub uzupełniającym wykształceniem z technik negocjacyjnych. W negocjacjach międzynarodowych przydatna jest znajomość języka obcego (zazwyczaj języka angielskiego). Znajomość języka może być potrzebna do poszukiwania informacji, a także do prowadzenia negocjacji. Ze względu na częste podróże negocjatora wskazane jest posiadanie prawa jazdy kategorii B.

Dodatkowe zadania zawodowe: .