

Kupiecka Mapa Drogowa

WSTĘP – MOJA DROGA

Będąc młodym człowiekiem, chciałem zostać podróżnikiem i uciec z kraju i obowiązującego wówczas reżimu. W pewnym sensie mi się to udało, gdyż wyjechałem do Francji, tam skończyłem studia, urodził mi się syn... Niemniej drzewa nie udało mi się już na francuskiej ziemi posadzić, bo ta miała też wielu swoich młodych „synów”, którzy oprócz tego, że mówili po francusku, to potrafili najczęściej coś zrobić. Ja, po mojej edukacji w Polsce ustawionej na wiedzę, nie potrafiłem nic.



Kupiecka Mapa Drogowa

Czas wracać! Powróciłem już do „wolnej” Polski i rozpocząłem pracę w sieci Biedronka. Z początku byłem tak zaabsorbowany sytuacją w pierwszej pracy, że prawie nie dostrzegłem, że to sieć handlowa. Niemniej przypomniałem sobie wyjazdy do Budapesztu, gdzie na bazarach z Darkiem Szatanem sprzedawaliśmy koniaki, klucze, ubrania robocze, a za zakupione forinty kupowaliśmy i przywoziliśmy do Polski różowe i seledynowe sweterki. Okazało się, że trafiłem do pracy w handlu, jako że to jest jedyna praca, której w swoim życiu realnie zaznałem, czyli posiadałem skromne, ale jednak pewne umiejętności.

Dlaczego piszę tyle o tych umiejętnościach? Ponieważ uważam, że o negocjacjach kupieckich nie da się pisać wykładu z wiedzy. Mogę Wam opowiedzieć tę historię z pozycji doświadczeń, praktyki, przeżytych negocjacyjnych spotkań i nawyków, które przez lata nabyłem. To nie jest podręcznik techniczny wielu zagadnień stosowanych w zakupach i zaopatrzeniu, chociaż narzędzia i schematy muszą się w tej pracy pojawić, bo chciał, nie chciał, jest ona w dużej mierze...

schematyczna.

Zresztą coraz częściej powracam w pracy, a to już przeszło dwadzieścia lat, do pierwszego szkolenia z negocjacji. Pracowałem wtedy w sieci Intermache jako kupiec. Na trzydniowy trening przyjechał konsultant w Francji. Myślałem, że będzie mówił ciekawe i nowe rzeczy, a on brał kawałek po kawałku części spotkań handlowych i po prostu je ćwiczył..., po prostu. Kupiecka Mapa Drogowa, to nic innego jak schemat negocjacji od startu do mety, pamiętając, że najczęściej meta jest startem do następnego etapu. Na poszczególnych odcinkach kupieckiej mapy drogowej dzieją się różne wydarzenia. Trzeba pamiętać, że one są, rozumieć jak funkcjonują, a przede wszystkim umieć sobie z nimi dawać radę.

Nad naszą drogą rozpościera się kupieckie niebo. To nie błękit i słońce, to pochmurne niebo... To deszcz i chłód, czasami tylko ta pogoda się przeciera i pojawia się trochę słońca. To kupiecka postawa! Specyficzna, często też mocno wyćwiczona. Ale tej „aury” trzeba się nauczyć. „Na pewno się sprzeda” – mówi handlowiec. „Na pewno, to się umrze” – odpowiada kupiec. Nie ma w tym słońca, nie ma ciepła. Ale Anglicy ponoć lubią swoją pogodę. Ja też polubiłem tę robotę i mam nadzieję, że ta książka pomoże lepiej ją rozumieć, ale też właśnie polubić.

... zaciekał Cię wstęp, chcesz przeczytać moją książkę? Napisz do mnie!