
Hehkua neuvotteluihin FarmiÄlli 2026!
www.mikapesonen.fi


IEC I/TYPE I
90
A
B



© Mika Pesonen 2027



Aina on varaa parantaa

© Mika Pesonen 2027

Mitä viet mukaasi?



© Mika Pesonen 2027

© Mika Pesonen 2026

Harjoitus:

Miten sinä suhtaudut neuvottelu-tilanteisiin?



Nämä vaikuttavat kaikkeen tekemiseesi

- Itsetuntemus
  - Taitoa tunnistaa tunteitaan, temperamenttiaan, toiveitaan, oppimistarpeitaan, vahvuuksiaan
- Itsetunto
  - Käsitys, joka ihmiselle on muodostunut itsestään
- Itseluottamus
  - Uskoa omiin kykyihin ja siihen, että pärjää

© Mika Pesonen 2026











Itsetunto vahvistuu, kun…



© Mika Pesonen 2026

Oman neuvottelutaidon SWOT

- Vahvuudet

1.

2.

3.

- Heikkoudet (mitä pitää oppia)

1.

2.

3.

- Mahdollisuudet/kiinnostukset

1.

2.

3.

- Uhat

1.

2.

3.

© Mika Pesonen 2026

Kuinka reagoit tulevaan?

- Ajatus
  - Onko ajatus + vai -?
  - ”Nyt on hyvä mahdollisuus/En kuitenkaan onnistu”
- Tunne
  - Itseluottamuksen nousu vai lasku?
- Toiminta
  - Tunne määrää suunnan
- Tulos
  - Tekemisen laatu näkyy tuloksessa



© Mika Pesonen 2026

Hylkää epämukavuusalue!

Tule mukaan uteliaisuusalueelle!



© Mika Pesonen 2026

Oletko ylpeä omasta työstäsi?


© Mika Pesonen 2026

Tunteet ovat kokijalleen totta, mutta ne voivat perustua väärin oletuksiin



© Mika Pesonen 2026

Älä usko kaikkia ajatuksiasi!



© Mika Pesonen 2026

Mistä luottamus syntyy?



Asiantuntemus tuo uskottavuutta



Rehellisyys ja vilpittömyys



Avoimuus



Yhteinen maali

© Mika Pesonen 2027

Sanojen ja tekojen pitää olla yhtä



© Mika Pesonen 2026



© Mika Pesonen 2026

Luottamus on tunnetta siitä, että tämän henkilön kanssa on hyvä toimia



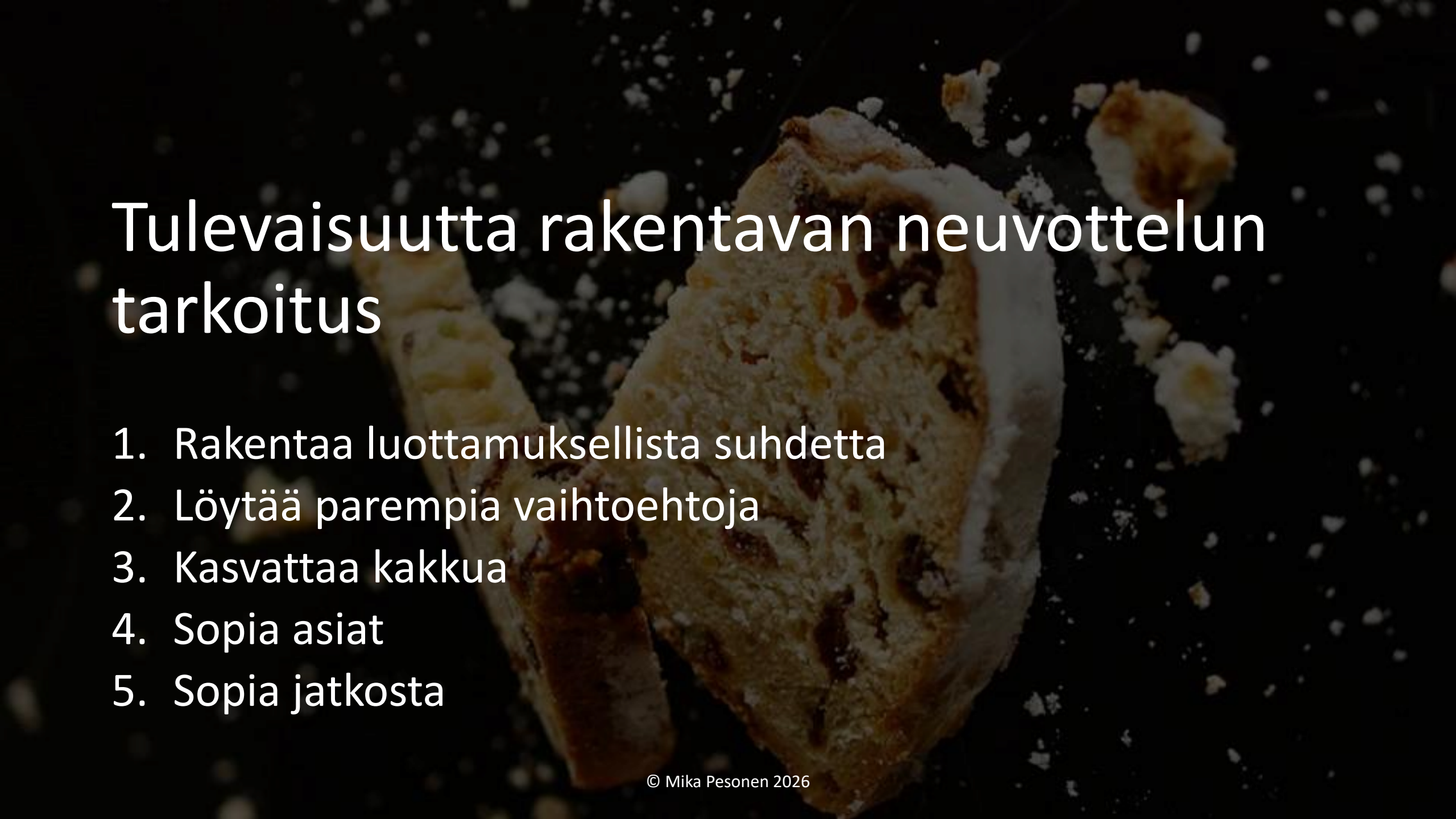
© Mika Pesonen 2026

Neuvottelijan työkalupakki

1) Ymmärrä eri näkemyksiä
2) Selkeytä ja täsmennä keskustelun aiheet
3) Avaa uusia näkökulmia
4) Varaudu väistöliikkeisiin
5) Puhu itse siististi
6) Löydä yhteinen tavoite
7) Pura yhteistyön esteet



© Mika Pesonen 2026



Tulevaisuutta rakentavan neuvottelun tarkoitus

1. Rakentaa luottamuksellista suhdetta
2. Löytää parempia vaihtoehtoja
3. Kasvattaa kakkua
4. Sopia asiat
5. Sopia jatkosta

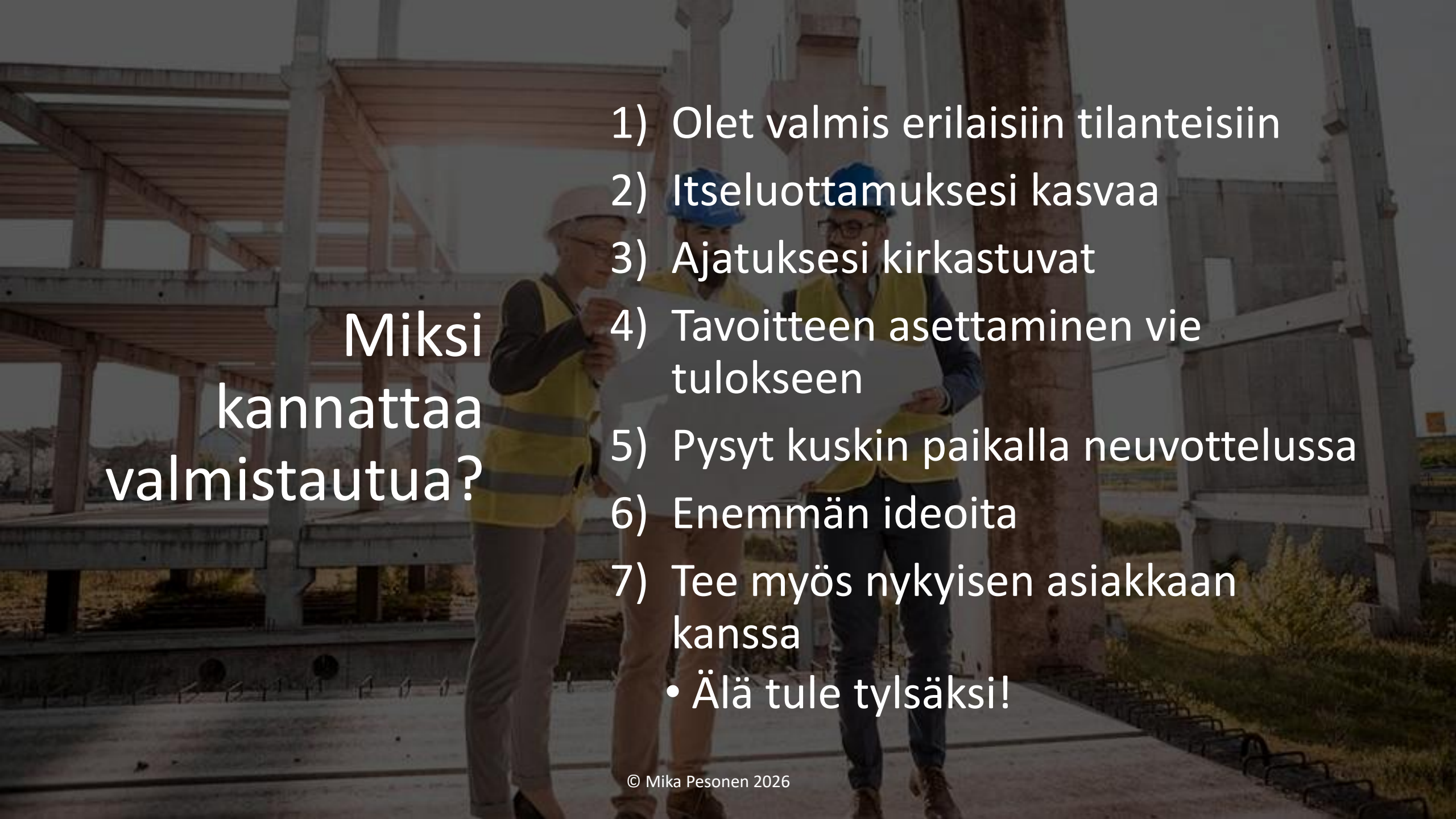
© Mika Pesonen 2026

Mikä on kohtaamisen tavoite?

- Tuotteista ja palveluista kertominen ei ole tavoite
- Mitä kohtaamisen aikana ja sen jälkeen pitää tapahtua?
- Kirjoita tavoitteesi paperille



© Mika Pesonen 2026



Miksi kannattaa valmistautua?

1) Olet valmis erilaisiin tilanteisiin
2) Itseluottamuksesi kasvaa
3) Ajatuksesi kirkastuvat
4) Tavoitteen asettaminen vie tulokseen
5) Pysyt kuskin paikalla neuvottelussa
6) Enemmän ideoita
7) Tee myös nykyisen asiakkaan kanssa
   - Älä tule tylsäksi!

© Mika Pesonen 2026



Varo ylivalmistelua!

- Liika valmistautuminen syö aikaa
- Sinun ei tarvitse tietää kaikkea
- Osaatko ja uskallatko sanoa ”En tiedä”?

© Mika Pesonen 2026



Asiantuntijan tunnistaa hyvistä kysymyksistä

© Mika Pesonen 2026

Onnistuminen on paras innostaja



© Mika Pesonen 2026

Eri neuvottelutilanteissa pohdittavia seikkoja

Hinta

Laatu

Määrä

Ehdot

Toimitus

Aikataulu

Vastuut

Palvelut

Riskit

Jatkuvuus

Välitehtävä, vastaa kirjallisesti (ei tarvitse lähettää)

1. Mitä teet, kun vastapuoli käytännössä määrittää hinnan?

2. Mistä voit neuvotella, jos itse hinnasta ei juuri voi?

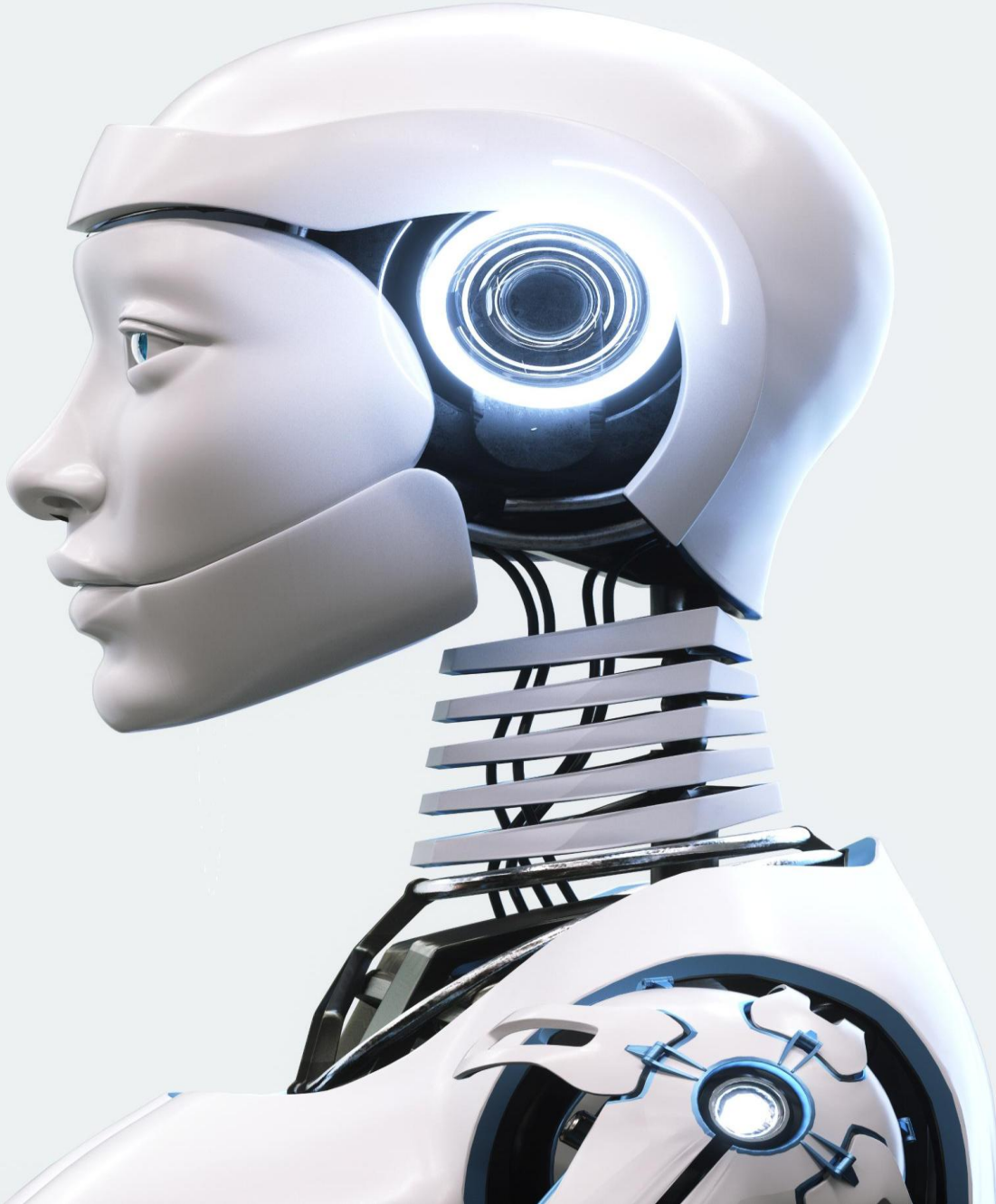
3. Miten huomioit sopimusehdot, toimitukset, rahdit, maksuehdot, riskit ja palvelut osana kokonaisuutta?

4. Miten neuvottelet toimittajan kanssa, jonka kanssa sinun pitää tehdä yhteistyötä vielä vuosien päästä?

5. Miten suuren koneinvestoinnin ostoneuvottelu eroaa esimerkiksi viljan myyntineuvottelusta?

6. Mitä otat huomioon, kun valmistaudut pankin tai vakuutusyhtiön kanssa neuvotteluun? Anna ainakin viisi asiaa.

Voit käyttää tekoälyä vastausten hakemiseen



Mitä viet mukaasi?



© Mika Pesonen 2027

Valmennus Mika Pesonen Oy, Y-tunnus 3155179-6

www.mikapesonen.fi

Puhelin 040 - 648 6881

mika@mikapesonen.fi

www.linkedin.com/in/mikapesonen67

© Mika Pesonen 2026