



dobry trener

doświadczenie
motywacja 3.0 zarządzanie **komunikacja**
sprzedaż **szkolenia** gry
negocjacje **blog** rozwój **coaching**



www.dobrytrener.pl

Chcesz dowiedzieć się więcej - zadzwoń:

71 725 88 78

Tanio za reputację



Często kupujący stosują tę taktykę w stosunku do stron mających małe doświadczenie w sprzedaży - bez wyrobionej reputacji w postaci zrealizowanych kontraktów, zadowolonych Klientów, itp.

Proponowanie drugiej stronie niskiej ceny w zamian za zdobycie zlecenia i reputacji stawia ją w kłopotliwej sytuacji. Wielu doświadczonych negocjatorów wykorzystuje tę skuteczną taktykę bezlitośnie w stosunku do nowicjuszy na rynku.

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>Zaczyna się zwykle od niewinnych pytań dotyczących doświadczenia, podobnych kontraktów, referencji i innych dowodów praktyki.</p> <p>Warto podkreślać swoją wyjątkowość i specyfikę aby udowodnić, że w naszym konkretnym przypadku strona nie ma jeszcze doświadczenia.</p> <p>Następnie proponujemy bardzo niską ofertę cenową pokazując ją w świetle szansy na zdobycie reputacji i doświadczenia.</p> <p>Taktykę tę często uzupełnia się drugą podobną tzw. "nagrodą w raj".</p>	<p>Przewycięzenie tej taktyki nie jest łatwe jeżeli faktycznie jesteśmy początkującymi w branży. Warto więc doskonale przygotować się do negocjacji pod kątem BATNA drugiej strony. Jeżeli będziemy ją w przybliżeniu znali (oferty konkurencji, pozycja firmy na rynku, ich reputacja, itp.) będziemy mogli się do niej odnieść podczas argumentowania naszej propozycji.</p> <p>Inną techniką jest przedstawianie oferty w kategorii wyjątkowej (dobra cena, wsparcie dodatkowe, wyjątkowa elastyczność działania).</p> <p>Mówimy tym samym partnerowi, że związanie się z nami (na razie niedoświadczonymi lecz w przyszłości potentatami na rynku) przyniesie mu mnóstwo korzyści.</p> <p>Jako doświadczeni negocjatorzy dziękujemy za wsparcie w budowaniu reputacji i mówimy, że to kontrakt wartościowy dla obu stron.</p>

- **Stawianie warunku niskiej ceny za produkt/usługę w zamian za możliwość zawarcia kontraktu z renomowaną drugą stroną**

Szokująca oferta



- **Zaproponowanie szokująco wysokiej / niskiej oferty cenowej drugiej stronie w celu zrewidowania przez nią jej pozycji wyjściowej**

Szokująco wysoka (lub niska) oferta cenowa ma na celu doprowadzenie do sytuacji, kiedy druga strona rewiduje swoje maksymalne (lub minimalne) żądania i de facto uzyskujemy więcej niż moglibyśmy, zaczynając negocjacje od propozycji drugiej strony.

Niebezpieczeństwo stosowania tej taktyki polega na tym, że druga strona zbyt zaszokowana naszymi żądaniami po prostu zerwie negocjacje, nie chcąc tracić czasu.

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>Należy przede wszystkim być stroną, która jako pierwsza zaoferuje cenę. Jeżeli wiemy, że partnerzy negocjacji oczekują ceny mniej więcej w przedziale 10 -12 tyś proponujemy np. 20 tyś.</p> <p>Nawet jeśli ostateczny efekt będzie odbiegał od naszej pierwszej propozycji (np. 14 tyś), to i tak uzyskamy więcej niż oni byli skłonni dać na początku. Oczywiście taktykę tę należy stosować gdy mamy przewagę negocjacyjną (np. nasza pozycja rynkowa, mała konkurencja, itp.).</p> <p>Należy również mieć przygotowaną argumentację wyjaśniającą skąd taka cena się wzięła (czasami skuteczne jest powoływanie się na czynniki niewymierne - prestiż firmy, wartość w przeszłości, itp.)</p>	<p>Pierwszą obroną jest próba obrócenia absurdalnej oferty w żart.</p> <p>Jeżeli druga strona stoi twardo i poważnie przy swojej propozycji, możemy żądać logicznych wyjaśnień skąd bierze się taka cena, a w ostateczności zagrozić zerwaniem negocjacji.</p> <p>Można również poprosić o czas na przemyślenie i czekać cierpliwie, aż druga strona zacznie się niepokoić dlaczego się nie odzywamy.</p> <p>Może to zmniejszyć ich pewność i następne spotkanie okaże się bardziej konstruktywne.</p>

Zdechła ryba



- Przy końcu negocjacji, podsumowaniu, dodawany jest warunek, którego spełnienie nie ma znaczenia, ale jest trudny dla drugiej strony.
- Gdy druga strona zaczyna protestować, ustępujemy, ale w zamian prosimy o to na czym naprawdę nam zależy)
- To technika podobna manipulacyjnej technice „drzwiami w twarz”

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>Kiedy położymy na stół negocjacyjny naszą “zdechłą rybę” (najlepiej coś, co jest bardzo trudno spełnić drugiej stronie) czekamy aż zostanie wygłoszony sprzeciw, by potem, zgodzić się na wycofanie swoich żądań pod warunkiem ustąpienia drugiej strony w innej kwestii (już dla nas żywotnej). Licząc, że druga strona zgodzi się, by tylko oddalić od siebie “zapach” naszej “zdechłej ryby”, możemy uzyskać nawet spore ustępstwa.</p> <p>Trzeba jednak mieć przygotowane takie “ryby” - kłania się znajomości słabych stron drugiej strony negocjacji.</p>	<p>Jednym z dobrych sposobów przeciwdziałania tej taktyce, jest dorzucenie własnej “zdechłej ryby”, którą to oferujemy wycofać, pod warunkiem, że druga strona zrobi to samo ze swoją.</p>

Dobry i zły policjant



- W negocjacjach po jednej stronie biorą udział dwie osoby, z których jedna stawia twarde warunki i zachowuje się agresywnie, druga łagodzi napięcia i ustępuje

Skuteczna przede wszystkim na słabych psychicznie negocjatorach.

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>Należy przede wszystkim podzielić się rolami - kto będzie “dobry”, a kto “zły”. Często podział jest taki: szef gra “złego”, podwładny “dobrego”, który tłumaczy się, że on chce dobrze, lecz szef nie pozwala.</p> <p>Pierwsza wersja taktyki (najstarsza) polega na tym, że negocjacje rozpoczyna “zły”, twardo żądając spełnienia wszystkich warunków, Potem wkracza dobry, który stopniowo ulega, lub proponuje niewielkie ustępstwa. Podkreśla też wagę stosunków personalnych, pomiędzy stronami negocjacji.</p> <p>Inną metodą jest włączanie się “złego” w momencie kiedy negocjacje przybierają niekorzystny bieg.</p>	<p>Jednym ze sposobów przeciwdziałania tej taktyce jest imitacja.</p> <p>W momencie kiedy druga strona zaczyna grać “dobrego i złego” my robimy to samo (dlatego warto negocjować w zespole).</p> <p>Inną metodą jest demaskowanie (np. w formie żartu) próby manipulacji.</p> <p>Jeżeli jednak druga strona robi to śmiertelnie poważnie, można z równą powagą żądać negocjowania w sposób cywilizowany i racjonalny. Można również odmówić negocjowania w obecności “złego”.</p>

Pusty portfel



- **Podkreślanie chęci dokonania zakupu przy braku budżetu**
– **znalezienie rozwiązania przerzucane jest na partnera negocjacyjnego**

WYKORZYSTANIE

Chęci zakupu przeciwstawiamy brak odpowiednich funduszy.
Najlepiej powołać się na napięty budżet, instrukcje od przełożonych, trudną sytuację firmy.
Nie spieszyć się z podjęciem dalszych rozmów - niech zaniepokojona druga strona wpadnie w pułapkę i sama pierwsza się odezwie - wtedy mamy już przygotowane pole, aby problem "braku pieniędzy" przerzucić na drugą stronę - teraz oni mają kłopot

PRZECIWDZIAŁANIE

Aby przeciwdziałać tej taktyce należy w pierwszej kolejności starać się weryfikować wiarygodność ograniczeń.
Czy budżet na pewno jest tak napięty?
Czy nie może być zmieniony?
Czy sytuacja firmy naprawdę jest aż tak zła. W ostateczności można zagrozić kontaktem z przełożonym, centralą - skutkuje to zwłaszcza w przypadku "domorosłych negocjatorów", którzy bez wiedzy zwierzchników próbują nas przechytrzyć.
Innym rozwiązaniem jest zaproponowanie tańszej wersji usługi, sprzedaży na raty.

Próbnny balon



Wypuszczając “próbny balon” stawiamy pytania o hipotetyczną sytuację po to, aby wyciągnąć od drugiej strony informacje na temat możliwości ustępstw i dalszą rozmowę toczyć wokół tej właśnie oferty.

Stosuje się często tę taktykę wobec niedoświadczonych negocjatorów.

WYKORZYSTANIE

Jeżeli druga strona przedstawia nam swoją propozycję (np. cenę 10000 PLN), to zaczynamy zadawać, z pozoru teoretyczne pytania w stylu: “Przypuśćmy, że płatność nastąpiła by dzisiaj gotówką i rozszerzylibyśmy zakres ubezpieczenia. Jaką cenę zaoferowalibyście wtedy?”. Jeżeli druga strona wyjawi nam swoje możliwe ustępstwa zaczynamy negocjować stosując upustową ofertę jako bazową.

PRZECIWDZIAŁANIE

Jeśli ktoś wypuszcza “próbny balon”, można z uśmiechem na twarzy odpowiedzieć:

“To chyba tylko hipotetyczna propozycja?”

Jeśli jednak podaliśmy odpowiedź i druga strona zaczęła traktować nasz równie hipotetyczny wywód, jako nowy standard w rozmowie można, udając szok, spytać czy druga strona nie żartuje.

Oczywiście zawsze warto w tego typu sytuacjach bronić naszej oferty podając argumenty korzyściowe - co druga strona będzie miała z tego, że skorzysta z naszej oferty.

- **Taktyka stosowana w celu rozpoznania granicy ustępstw do jakich gotowy jest partner negocjacyjny**

**A ty, jak jesteś z siebie
zadowolony, po
ostatnich
negocjacjach?**



Pigułek ciąg dalszy nastąpi....

