



dobry trener

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



[www.dobrytrener.pl](http://www.dobrytrener.pl)

Chcesz dowiedzieć się więcej - zadzwoń:

**71 725 88 78**

# Optyk z Brooklynu



- **Stopniowe podwyższanie celów negocjacyjnych przy uważnej obserwacji drugiej strony**

Nazwa tej taktyki pochodzi od legendarnego optyka z Nowego Jorku, który w chytry sposób próbował rozeznaczyć się w tzw. punkcie oporu jakiego ma druga strona, tzn. propozycji, jaką na pewno już nie przyjmie.

Rzecz polega na tym, aby nie podawać od razu naszych maksymalnych celów, lecz realizować je stopniowo, obserwując bacznie reakcję drugiej strony (kiedy zacznie protestować). Taktykę tę stosuje się raczej przy kontaktach z klientami indywidualnymi.

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>Prowadzimy grę w stylu: “To będzie kosztowało 200 zł” - czekamy na reakcję, jeśli nie ma sprzeciwu kontynuujemy: “Jeśli wybierzemy podstawową wersję” - znowu pauza; “Do tego należy doliczyć dodatkową opcję ubezpieczenia za 40zł” - kolejna pauza itd. Każda przerwa daje kupującemu możliwość zaprotestowania, a jeśli to nie następuje, dorzucamy kolejne koszty i podnosimy cenę.</p>	<p>Strategią obronną jest stanowczy protest już przy pierwszej fazie dodawania kosztów. Należy jak najszybciej zdemaskować grę, którą prowadzi druga strona.</p>

# Rosyjski front



Taktyka jest możliwa do zastosowania w przypadku, kiedy istnieje duża dysproporcja pomiędzy siłami negocjacyjnymi stron.



- **Stawianie przez negocjatora o znacznej sile przed drugą stroną dwóch opcji - jednej złej, a drugiej bardzo złej w nadziei, że wybierze tę pierwszą**

## WYKORZYSTANIE

Dajemy drugiej stronie ciężką alternatywę typu: "Albo obniżka ceny o 30%, albo płatność ratalna i dodatkowy serwis".

Dzięki zastosowaniu tej taktyki mamy szansę na uzyskanie ustępstw, które wydają się nie do przyjęcia w porównaniu z innymi możliwościami

## PRZECIWDZIAŁANIE

Pierwsze co musimy zrobić, to przeanalizować, czy siła negocjacyjna drugiej strony jest naprawdę na tyle większa, by móc zastosować wobec nas taktykę "rosyjskiego frontu". Jeżeli tak nie jest - stanowczo sprzeciwiamy się takiej alternatywie.

Jeśli jednak przewaga drugiej strony jest znacząca, można stosować kilka metod.

Możemy ujawnić intencję partnera i obrócić w żart, lub pokazać, że wiemy o co chodzi drugiej stronie. Możemy również zignorować przedstawioną alternatywę i skoncentrować się na bardziej realnych opcjach.

W ostateczności jeśli obydwie możliwości, jakie stawia druga strona, są gorsze od naszej BATNA, możemy zagrozić zerwaniem negocjacji.

# Nagroda w raju



- **Obietnica w zamian za ustępstwa, że w bliżej nieokreślonej przyszłości druga strona może liczyć na naszą przychylność**

WYKORZYSTANIE	PRZECIWDZIAŁANIE
<p>W zamian za ustępstwa proponujemy np. obietnicę preferencji przy zawieraniu następnego ubezpieczenia, przy ubezpieczaniu kolejnych elementów majątku przedsiębiorstwa itp.</p> <p>Warto pamiętać, że cały urok tej taktyki polega na nieprecyzowaniu, kiedy nasze obietnice zostaną zrealizowane.</p> <p>Po udanym zastosowaniu tej taktyki powinniśmy nie mieć żadnych konkretnych zobowiązań wobec drugiej strony, dotyczących danych obietnic.</p>	<p>Aby obronić się przed tą taktyką, należy oddzielić problem, który jest przedmiotem obecnych negocjacji od przyszłych kontraktów.</p> <p>Inną kontr-taktyką jest użycie tej samej strategii, tzn. obiecanie przyszłego ustępstwa.</p>

# Polityka czynów dokonanych



- **Polega na zmianie ustaleń np. w końcowym kontrakcie bez konsultacji z partnerem negocjacyjnym licząc na to, że tego nie zauważy**

Typowym przykładem stosowania tej taktyki jest zmienianie ostatnich ustaleń (np. końcowej oferty, kontraktu).

## WYKORZYSTANIE

Generalnie jest to taktyka nieuczciwa i nie należy jej stosować. Budzi zdecydowany sprzeciw i emocje. Druga strona czuje się oszukana (i ma rację).

## PRZECIWDZIAŁANIE

Notuj wszystkie ustalenia, wysyłaj notatki partnerowi negocjacji.

Czytaj umowy przed podpisaniem.

Sam zaoferuj, że to TY sporządzisz kontrakt.

Jeśli już padniesz ofiarą tej taktyki, przeanalizuj na ile zmiana jest niekorzystna, czy opłaca się zacząć rozmowy ponownie.

Można również przygotować się na zastosowanie przez drugą stronę tej taktyki, mając z góry wybrane odpowiednie ustępstwo drugiej strony i żądać "czegoś w zamian". Jest to o tyle dobra taktyka, że druga strona "złapana" na próbie "kombinacji" może chętniej godzić się na rekompensatę.

Jeżeli próbę stosowania tej taktyki zauważymy odpowiednio wcześniej, w trakcie jej stosowania (ew. wynik zmiany jest jeszcze odwracalny) należy gwałtownie protestować.

**Lepiej żebyś znał biegle  
taktyki. I wiedział kiedy i jak  
je zastosować....  
Bez odbioru.**

