

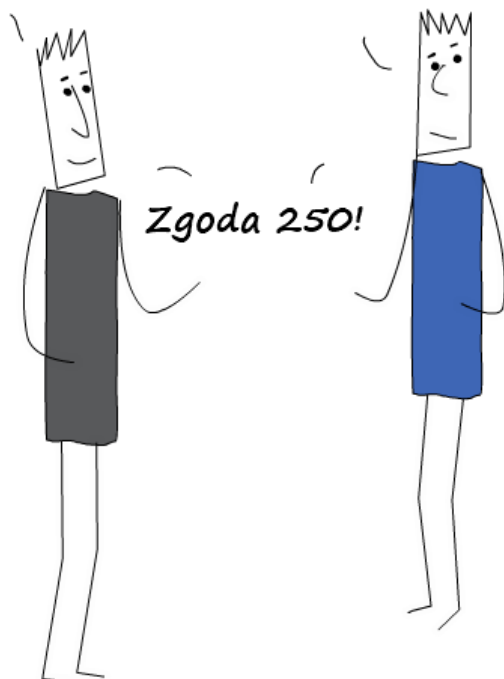


dobry trener

# Połowa drogi

Proponuję 200

Proponuję 300



**Jedna strona mówi swoją cenę,  
druga strona mówi swoją  
i spotykają się w połowie.**

**Źle stosowana:** przez początkujących i tych, którzy nie potrafią się obronić

**Dobrze stosowana:**

-> Gdy podajesz cenę jako pierwszy by wysoko (sprzedaż)/nisko (zakupy) zakotwiczyć punkt odniesienia. Bądź przygotowany na pytanie

**Jak się obronić/**

-> Proś o uzasadnienie podanej ceny

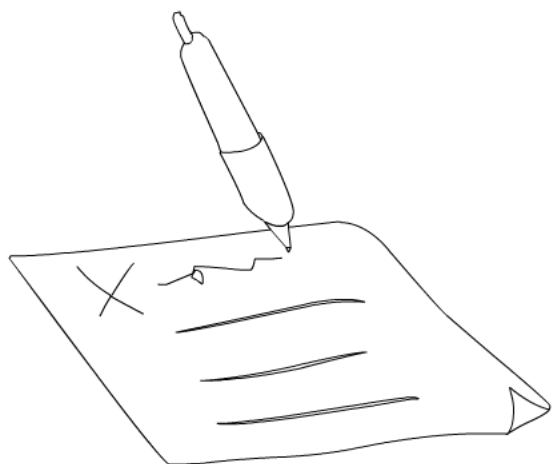
Z czego wynika  
właśnie taka  
kwota?





dobry trener

# Polityka czynów dokonanych



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

**Wykorzystanie:** Im mniejsza zmiana (lecz wciąż dla nas korzystna), tym większe prawdopodobieństwo, że druga strona albo nie zauważy, albo ustąpi w niechęci przed ponownymi negocjacjami. Im później dokonamy zmian, tym lepiej. Jeżeli druga strona zgłosi pretensję można sugerować, że zmiany są "kosmetyczne", wynikają ze zmiany warunków niezależnych (np. naszych dostawców), a w ostateczności zawsze można przeprosić i wycofać się, sugerując pomyłkę. Czasami druga strona, będzie protestować czując się oszukana. Warto więc mieć na taką ewentualność jakieś małe ustępstwo), które damy w zamian za ustępstwo.

**Zapobieganie:** Sporządzaj sam notatki, kontrakt. Uważnie czytaj wszelkie kontrakty przed podpisaniem. Protestuj. Żądaj czegoś w zamian.

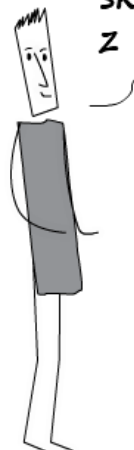


dobry trener

# Niepełne pełnomocnictwo, wyższa instancja



*W tej sprawie muszę  
skontaktować się  
z wyższą instancją*



## Strona, stosująca taktykę, do zatwierdzenia wyniku rozmów potrzebuje faktycznego bądź fikcyjnego przełożonego

**Wykorzystanie:** Zmiana słabości decyzyjnej w mocną stronę.

- > Stawiamy drugą stronę w asymetrii do naszej (on jest sam, ja mam jeszcze kogoś).
- > Można zawsze odwoływać się do konieczności potwierdzenia lub konsultacji, zwłaszcza w przypadku gdy drugiej stronie zależy na czasie.
- > Możemy wcześniejsze ustalenia próbować zmieniać włączając do gry zwierzchnika (technika "dobrego i złego policjanta"). Druga strona czuje wtedy dyskomfort psychiczny, że musi jeszcze brać pod uwagę zdanie innych i może ulec naszym ostatnim próbom zmian.

**Zapobieganie:** Nie dpuszczaj do użycia. Na początku rozmów określ kompetencje decyzyjne. Jeśli są zbyt małe - zaproś decydentów. Jeśli to niemożliwe - zapytaj wprost czy obecni negocjatorzy będą rekomendować ustalenia. Zapytaj jak możesz pomóc przekonać decydenta. W ostateczności zagroź zerwaniem rozmów - zdarza się, że przy takim ultimatum tajemniczy decydent nagle mięknie...