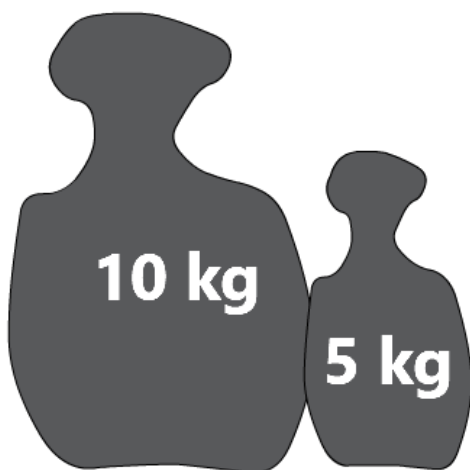




dobry trener

Pozorne ustępstwa

Stopniowa wymiana ustępstw o nierównej wartości



Wykorzystanie: Proces negocjacji polega na wymianie ustępstw. Jednak ustępstwa mogą mieć różną wartość obiektywną. Taktyka ta polega na wymienianiu w zamian za ustępstwo ważne (np. obniżka ceny, płatności w ratach) czegoś, co nie ma tak wymiernej wartości. Mimo, że obiektywna wartość ustępstw jest nierówna, to psychologicznie stwarzamy wrażenie, że negocjacje idą zgodnie z zasadą "coś za coś".

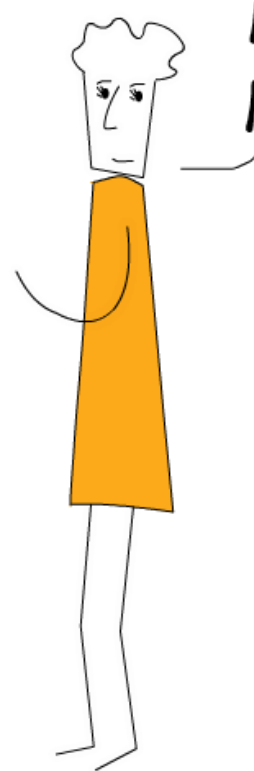
Zapobieganie: wyjaśnij dlaczego te ustępstwa nie są wystarczające. Porównuj wartości ustępstw - po to, aby przekonać drugą stronę do modyfikacji swych pozornych ustępstw



dobry trener

**Zdarza się, że ustępstwo może być dla Ciebie mniej ważne,
a dla drugiej strony ma określoną wartość.**

Zostawmy cenę na tym
poziomie, w zamian
proponuję szkolenie
produktowe, prowadzone
przez naszego najlepszego
specjalistę

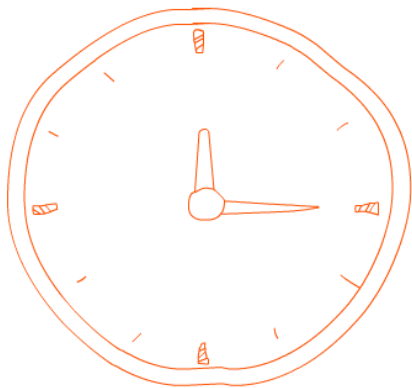


Hmm, to ciekawa
propozycja...



dobry trener

Odłożenie na później



Przesunięcie na późniejszą fazę negocjacji rozmów na trudne tematy, aby wypracować na początku pozytywny klimat

WYKORZYSTANIE: Kiedy rozmówca upiera się przy jakimś punkcie negocjacji; kiedy czujemy, że nadchodzi impas, proponujemy odłożenie tematu na później; kiedy omówione zostaną inne sprawy. Po kilku drobnych ustaleniach, kiedy partnerzy poczują, że się dogadujemy można zaproponować przerwę. Zrób podsumowanie dokonanych ustaleń. Dopiero teraz wróć do trudnych punktów. Łatwiej wtedy się dogadać pod presją prawie osiągniętego porozumienia.

PRZECIWDZIAŁANIE:

Gdy druga strona z uporem unika podjęcia trudnego tematu, ty też docień podkreślanie przez nich osiągnięcia. Wróć do rozmów o trudnych punktach - merytorycznie uzasadnij dlaczego to ważne.

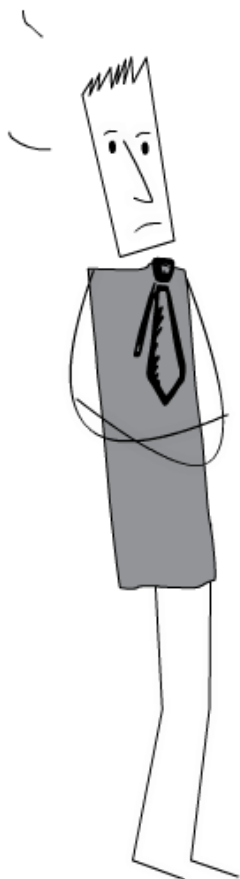


dobry trener

To ile mi Pani
obniży cenę?

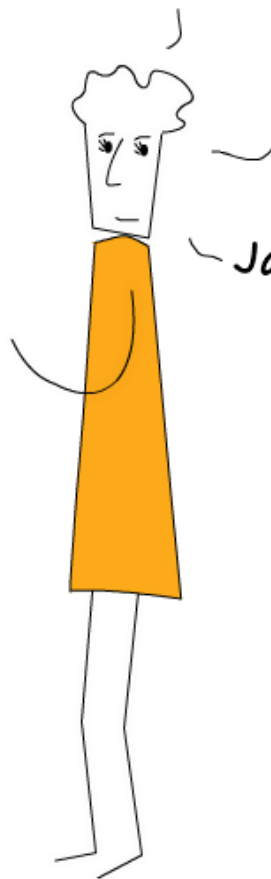
Cena jest zawsze
kluczowa.

Bo konkurencja
jest dużo tańsza!



Ale najpierw chciałabym
dowiedzieć się jakie warunki
jakościowe są dla Pana
priorytetem

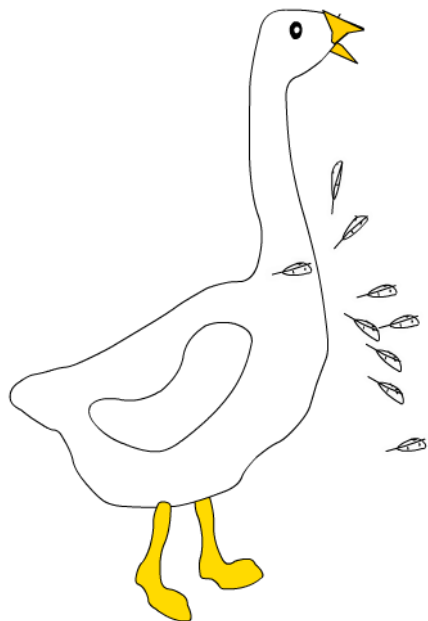
Jakie macie dotychczasowe
doświadczenia z...





dobry trener

Jeszcze coś /skubanie/



Żądanie niewielkich ustępstw, zazwyczaj w końcowej fazie negocjacji, w nadziei uzyskania zgody, ze strony zmęczonego psychicznie partnera

WYKORZYSTANIE: zwykle w końcowej fazie negocjacji, kiedy porozumienie zostało już osiągnięte, żądasz nagle dodatkowych (raczej niewielkich ustępstw). Skuteczność tej taktyki polega głównie na wykorzystywaniu elementu zmęczenia negocjacjami.

PRZECIWDZIAŁANIE:

- > próba obrócenia propozycji w żart
- > przygotowanE kontrpropozycje na "skubanie" - równie niewielkie ustępstwo od drugiej strony



dobry trener

To drukujemy ten kontrakt i podpiszemy z przyjemnością.

Ale wie Pan, ta kwota 278,- za sztukę to jakaś taka dziwna.

Zaokrąglijmy do 275,- i będzie się nam wszystko łatwiej liczyło

