



dobry trener

## Wilk w owczej skórze

**Polega na odgrywaniu tzw. “niedorajdy”.  
Taktyka jest działaniem rozbrajającym i redukuje  
naturalny instynkt twardości – twardzi  
negocjatorzy zamieniają się w niańki i doradców.**



**WYKORZYSTANIE:** Niektórzy doświadczeni negocjatorzy potrafią grać tzw. “niedorajdy” - przyjmują postawę sławnego inspektora Columbo. Taktyka może być działaniem rozbrajającym i redukuje naturalny instynkt twardości i bezwzględności drugiej strony  
Zdajemy się na umiejętności drugiej, rzekomo bardziej doświadczonej strony. W czasie gdy druga strona jest zajęta martwieniem się problemami nas obydwu, przypominamy sobie o dodatkowych wymaganiach, zapominamy jakie mamy pełnomocnictwa, itp., słowem - pod pozorem niekompetencji łamiemy reguły negocjacji, by zyskać kolejne ustępstwa.

**PRZECIWDZIAŁANIE:** Aby przezwyciężyć tę taktykę, należy skoncentrować się na własnych celach. Jeśli drugiej stronie nie odpowiada nasza pozycja, niech precyzyjnie sformułuje własną. Okaz zrozumienie dla słabości i zapytaj jak zamierza w takiej sytuacji prowadzić poważne negocjacje?



**dobry trener**



**tydzień później**





dobry trener

# Imadło



**Polega na wywieraniu presji na drugą stronę w momencie przedstawienia przez nią oferty. Gdy negocjator “odpuści” i np. obniży cenę, manewr jest powtarzany.**

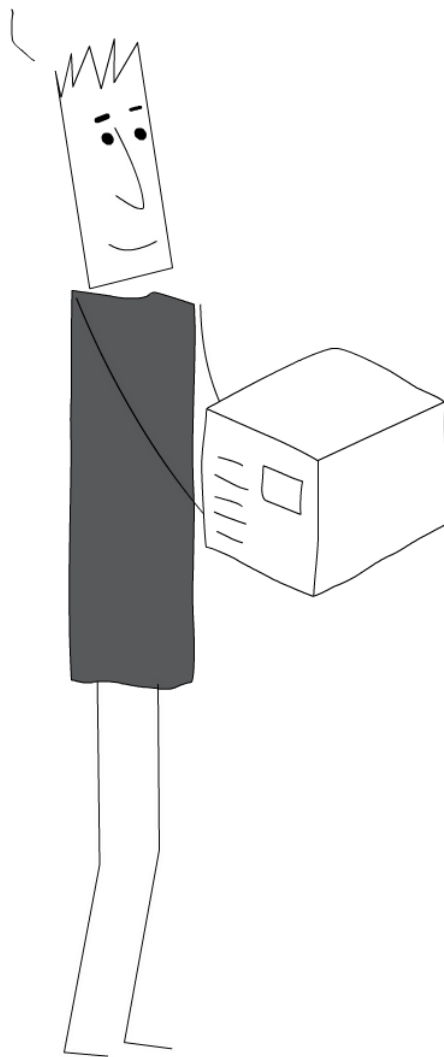
**WYKORZYSTANIE:** Kiedy druga strona składa swoją ofertę zadajemy pytania w stylu: “Czy to wszystko co możecie zaoferować?”, “To już wszystko? Musicie ją jeszcze zmodyfikować”. Ważne jest by nasza postawa była zdecydowana (wtedy druga strona nie będzie mogła chociażby obrócić naszej taktyki w żart). Kiedy druga strona ulega naszej presji, powtarzamy manewr stosując tylko inne pytania. Zachowaj umiar, by nie przesadzić z tą taktyką

**PRZECIWDZIAŁANIE:** Żądaj przede wszystkim dokładnego sprecyzowania obiekcji. Jeśli cena jest za wysoka, proś o wyjaśnienie dlaczego, oraz o ile. Zadajemy kontr pytania w stylu: “Jeśli ta oferta jest nie do przyjęcia, jaka będzie możliwa do zaakceptowania?”, “Jeśli jakość jest zbyt niska, to jakie są wobec tego państwa specyfikacje jakościowe?”. Można też do taktyki “dokręcania śruby” podejść w sposób żartobliwy demaskując próby drugiej strony.

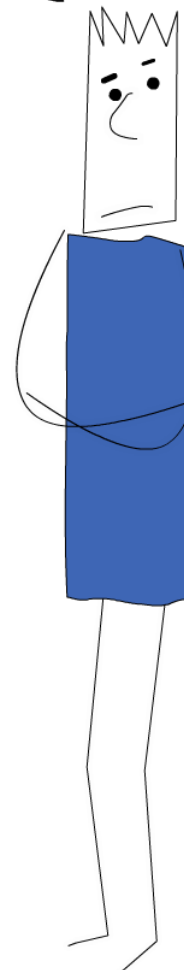


dobry trener

Proponuję 720,-



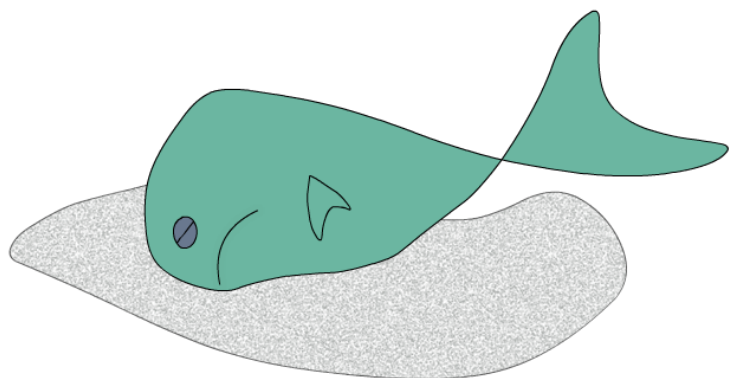
Ta cena jest  
za wysoka





dobry trener

## 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 )**

**WYKORZYSTANIE:** Podajesz nierealne oczekiwanie, które spotyka się z oczywistym sprzeciwem. Wtedy rezygnujesz i podajesz warunek, o który naprawdę Ci chodzi. Do tej techniki musisz być bardzo dobrze przygotowany

**ZAPOBIEGANIE:** Najlepiej podaj własną "zdechłą rybę"



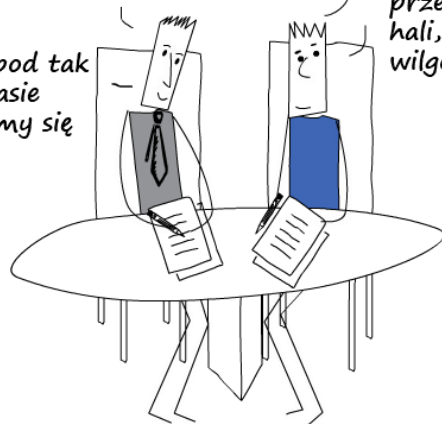
dobry trener

To ustaliliśmy warunki jakościowe,  
cenę, miesięczne ilości dostaw.

Tak.

Towar, żeby nie stracił naszej  
gwarancji, musi być  
przechowywany w osobnej  
hali, w warunkach 17,5°C i  
wilgotności 64%

Cieszę się, że pod tak  
długim czasie  
porozumieliliśmy się



Myslałem, że  
Pan wie

Nie ma problemu. Przygotujemy  
dla was specjalne opakowania.  
Koszt takiego opakowania to  
tylko 2000,- za kontener

Nie było o tym  
mowy wcześniej!

To niemożliwe.

