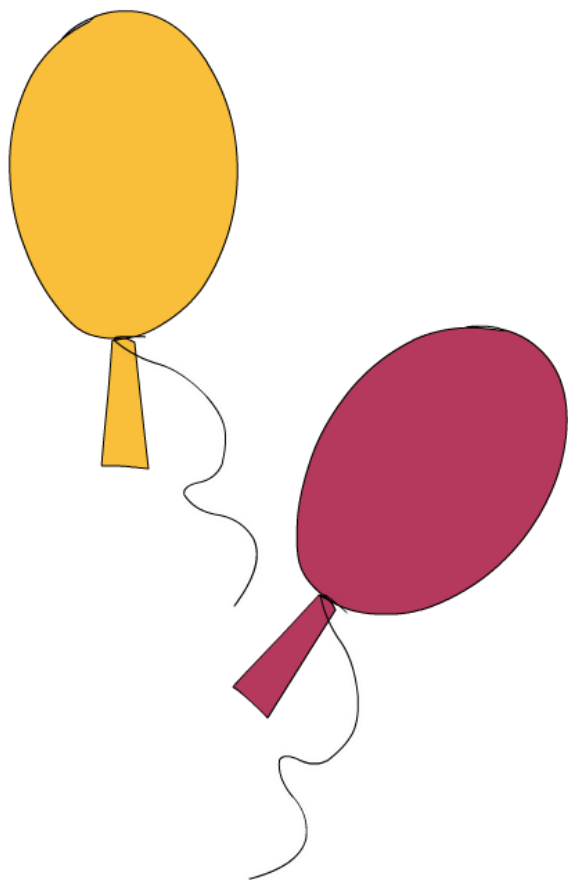




dobry trener

Próbnny balon



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

WYKORZYSTANIE: Partner przedstawia nam swoją propozycję (np. cenę 10000 PLN), 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 wyjawí nam swoje możliwe ustępstwa zaczynamy negocjować stosując upustową ofertę jako bazową.

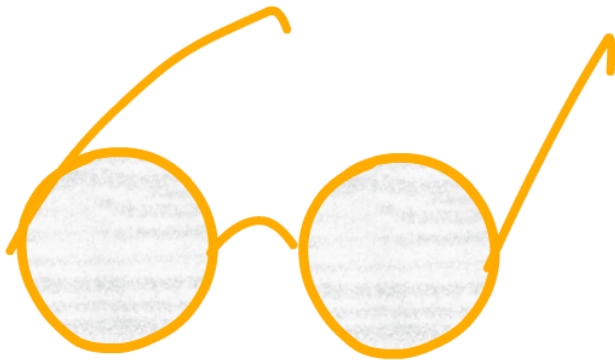
PRZECIWDZIAŁANIE: Jeśli ktoś wypuszcza "próbny balon", można z uśmiechem na twarzy odpowiedzieć: "To chyba tylko hipotetyczna propozycja?" Jeśli jednak podaliśmy odpowiedź i druga strona zaczęła traktować nasz równie hipotetyczny wywód, jako nowy standard w rozmowie można, udając szok, spytać czy druga 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.



dobry trener



Optyk z Brooklynu



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

WYKORZYSTANIE: To technika pochodząca od słynnego Optyka z Brooklynu. 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.

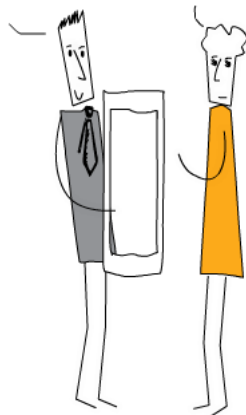
PRZECIWDZIAŁANIE: protestuj jak najszybciej!



dobry trener

Cena wynosi
300,-

Ok



Za ramę

Ok

+ 200,-
za szkło



i 50,- za specjalny
uchwyt

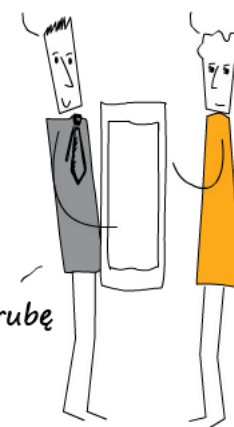
Ok



oraz 30,- za śruby
trzymające uchwyt

Ok

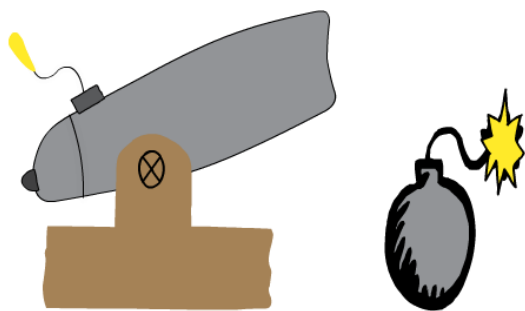
jedną śrubę





dobry trener

Rosyjski front



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 termin płatności wydłużony do 90 dni i transport po waszej stronie. Dzięki zastosowaniu tej taktyki mamy szansę na uzyskanie ustępstw, które wydają się nie do przyjęcia w porównaniu z innymi możliwościami.

PRZECIWDZIAŁANIE: Przeanalizuj, czy siła negocjacyjna drugiej strony jest naprawdę na tyle większa, by móc zastosować wobec nas taktykę "rosyjskiego frontu". Jeżeli tak nie jest - sprzeciwiamy się. 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.



dobry trener

Może Pani jedną wybrać
z dwóch możliwości

Albo obniżka ceny o 30%



Albo termin płatności
wydłużony do 90 dni
i transport po waszej
stronie.

