



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".

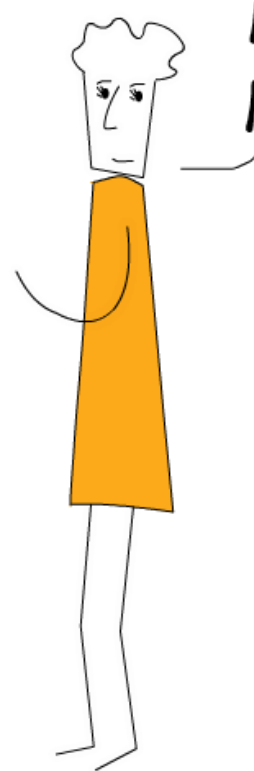
Zapobieganie: wyjaśnij dlaczego te ustępstwa nie są wystarczające. Porównuj wartości ustępstw - po to, aby przekonać drugą stronę do modyfikacji swych pozornych ustępstw



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

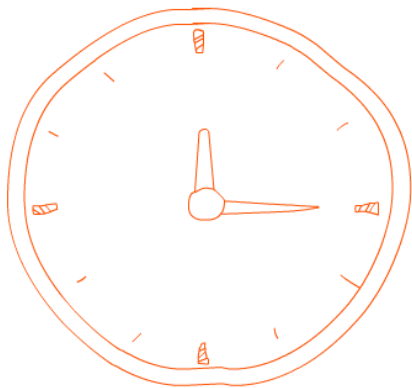


Hmm, to ciekawa
propozycja...



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.

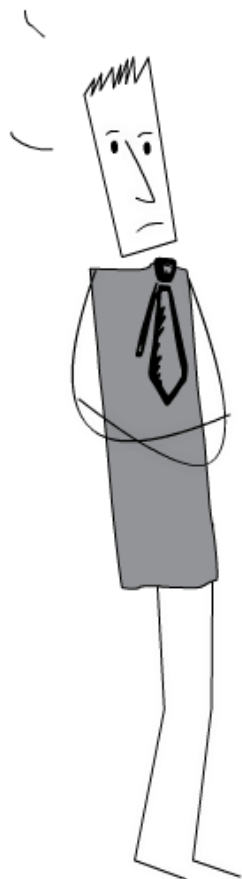


dobry trener

To ile mi Pani
obniży cenę?

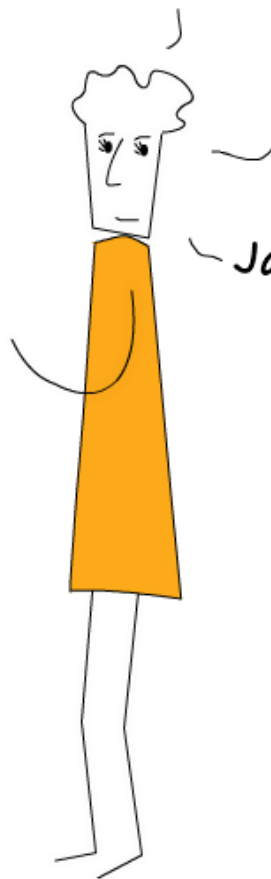
Cena jest zawsze
kluczowa.

Bo konkurencja
jest dużo tańsza!



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

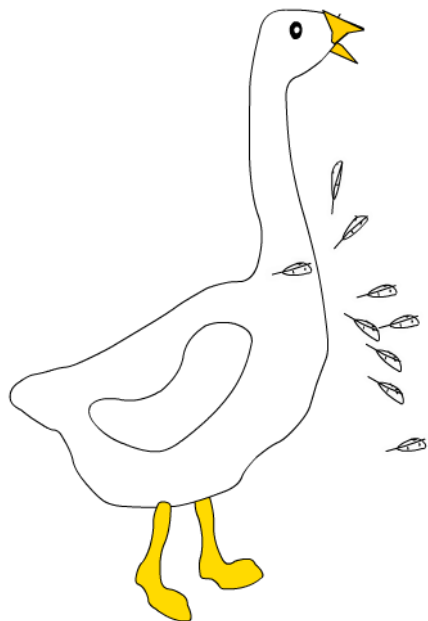
Jakie macie dotychczasowe
doświadczenia z...





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 negocjacyjami.

PRZECIWDZIAŁANIE:

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

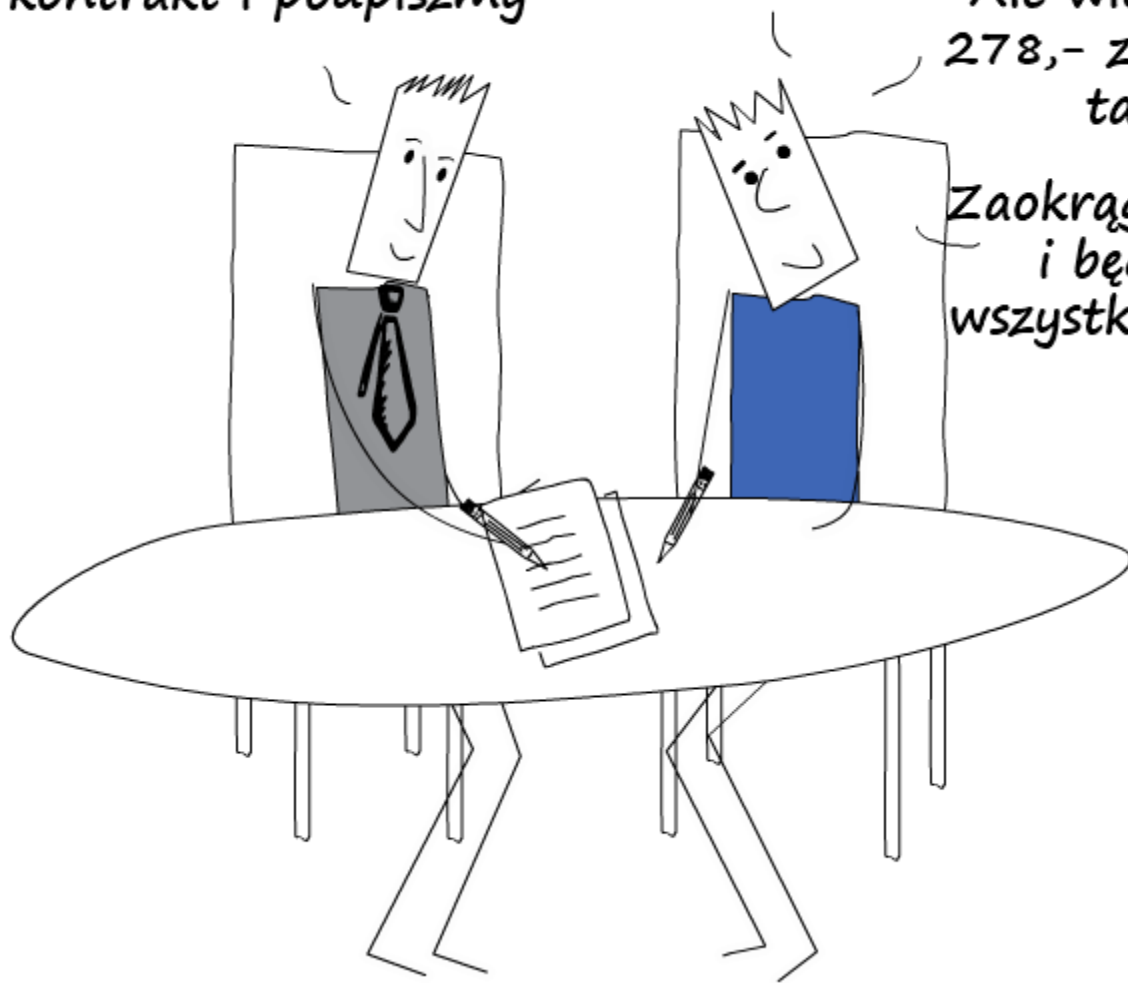


dobry trener

To drukujemy ten kontrakt i podpiszmy z przyjemnością.

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

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





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.

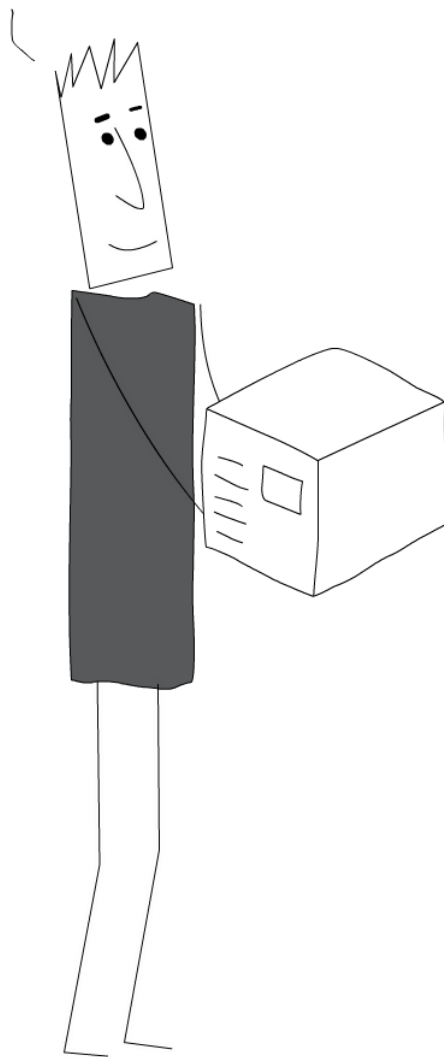
WYKORZYSTANIE: Kiedy druga strona składa swoją ofertę zadajemy pytania w stylu: "Czy to wszystko co możecie zaoferować?", "To już wszystko? Musicie ją jeszcze zmodyfikować". Ważne jest by nasza postawa była zdecydowana (wtedy druga strona nie będzie mogła chociażby obrócić naszej taktyki w żart). Kiedy 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.

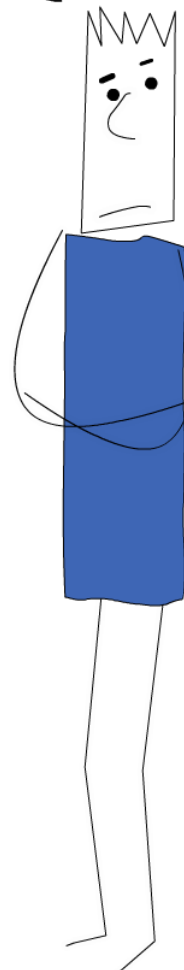


dobry trener

Proponuję 720,-



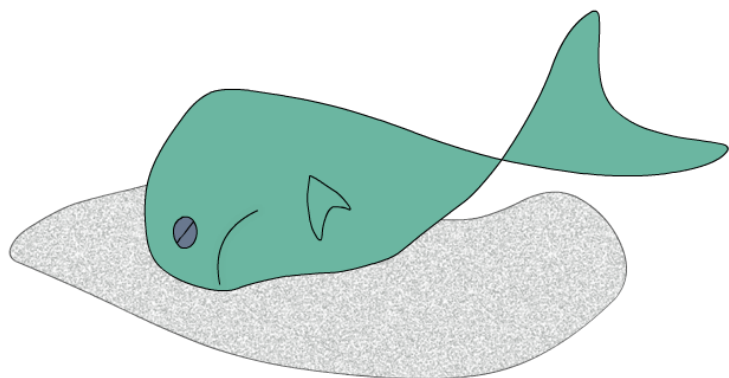
Ta cena jest
za wysoka





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"



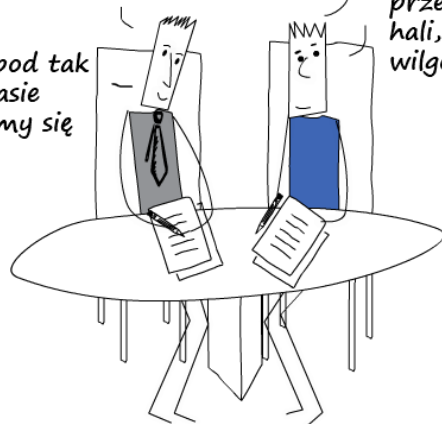
dobry trener

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.

