Negocierea cu orgolioșii – invinge-l cu armele lui

Orgoliile lezate sunt mai primejdioase decât interesele lezate! L.J.M.C. de Bonald

Aşa-i orgoliul omului: ceea ce el nu pricepe, decretează că este greşeală sau nebunie. (H. de Balzac)

Negocierea cu orgolioşii este extrem de periculoasă. In primul rând pentru că nu negociezi preţul, nu negociezi serviciile ci negociezi cu orgoliul interlocutorului. Am întâlnit foarte mulţi orgolioşi, iar experienţa mi-a arătat un lucru ferm, anume că nu trebui să te pui la mintea lui pentru că în acel moment ai pierdut negocierea. Nu înţelege ca el ar câştiga, avem de-a face cu o negociere în care nu câştigă nici una dintre părţi.

În rândurile de mai jos o să dau câteva exemple despre cum ar trebui să-i replici, sau să-i răspunzi la o întrebare unui orgolios. Simţul tău de Negociator trebui să te ajute să identifici dacă ai de-a face cu un orgolios. Ca tehnică de răspuns, trebui să-l baţi cu propriile arme, trebui să-l prinzi în propria plasă. O să fi surprins plăcut când o să constaţi că vei învăţa o tehnică mult mai eficientă decât *Gâdilarea orgoliului*. Această gâdilarea a orgoliului, o consider net inferioară tehnicii care v-o prezint mai jos.

Citiţi cu atenţie exemplele de mai jos:

Orgoliosul: Cred că preţul este prea mare!

Negociatorul: îmi dau seama că sunteţi un om tare chibzuit, care ştie să aprecieze valoarea investiţiei! Cred ca deja v-aţi dat seama cât de util vă va fi acest produs.

Orgoliosul: Nu-mi place oferta ta!

Negociatorul: Înţeleg că aveţi gusturi rafinate, tocmai de aceea mă aştept să vedeţi rapid avantajele acestei oferte.

Orgoliosul: Trebuie să vorbesc cu şeful meu!

Negociatorul: Bănuiesc însă că sunteţi o persoană importantă şi şeful dumneavoastră vă ascultă părerea, puteţi oare să-l convingeţi?

Orgoliosul: Trebuie să mă mai gândesc!

Negociatorul: Eram sigur că sunteţi genul de om calculat! Ce aţi mai dori să aflaţi despre acest produs?

Orgoliosul: Nu vreau pur şi simplu!

Negociatorul: Este şi acesta un motiv destul de serios! Simt că am de-a face cu un om hotărât care vrea să se convingă că ia cea mai bună decizie. Haideţi să discutăm puţin de beneficii!

Orgoliosul: Sunt convins că am dreptate!

Negociatorul: Şi eu sunt convins că aveţi dreptate! Fiind un manager veritabil, nu mă aştept să vă conving, cu siguranţă sunteţi genul de om care se convinge singur!

Orgoliosul: Vreau să mi se facă livrarea în trei zile, altfel nu mai comand nimic; (el are nevoie real în 7 zile şi tu îi poţi face livrarea în cinci zile)

Negociatorul: Sunteţi un client special, o să vi se facă livrarea cu trei zile mai devreme decât o facem în mod regulat şi acest lucru îl facem special pentru dumneavoastră!

Orgoliosul: Produsul acesta are valabilitate doar 6 luni!

Negociatorul: Sunteţi mai informat decât mă aşteptam. Probabil ştiţi că toate produsele de pe piaţă se încadrează în acest

termen de 6 luni! Sunt convins că ştiţi şi cât de bun este acest produs, altfel n-aţi sta de vorbă cu mine.

Orgoliosul: Vreau să-mi mai lăsaţi din preţ!

Negociatorul: Dacă reuşesc să fac acest lucru special pentru dumneavoastră, înţeleg că batem palma!

Orgoliosul: Eu cunosc piaţa şi ştiu cum stau lucrurile!

Negociatorul: Nici nu mă gândeam altfel! De-asta sunt aici!

Orgoliosul: Acest parteneriat mi se pare imposibil de pus în practică!

Negociatorul: Nu şi cu un om ca dumneavoastră!

Exemplele pot continua, sper ca aţi prins mecanismul! Exemplele sunt extrase din context şi probabil nu întotdeauna ceea ce am prezentat mai sus va fi replica perfectă! Trebuie să te adaptezi persoanei şi situaţiei. Ideea este simplă. Ori de câte ori cere ceva trebuie să-i identifici orgoliul lui şi pune-l să lucreze în favoarea ta! Cu alte cuvinte trebuie în loc de a te pune la contrazis cu el şi a-i aduce atingere orgoliului, să îl întrebi, în cuvinte frumoase:*Oare orgoliul tău poate să facă ceva*? Sau *Orgoliul tău cu siguranţă pricepe… pricepe şi avantajele!*

Este o linie foarte fină. Atenţie, în replicile de mai sus nu-i gâdilăm deloc orgoliul, mergem cu o treaptă mai sus şi încercăm să-i punem orgoliul la treabă. A rămâne în stadiul de gâdilat orgoliul, nu recomand, pentru că va încerca să te umilească apoi, crezând-se mult prea frumos şi deştept.

Atenţie de asemenea că nu trebuie gâdilat în orgoliu din senin şi să-i facem complimente după complimente; trebuie să facem observaţii constructive, care să-l provoace, să-l pună în mişcare şi să aibă legătură tocmai cu spusele lui, să fie un fel de continuare, pe care să n-o poată nega…. pentru că şi-ar nega orgoliul! Acum că ai înţeles tehnica, ăţi recomand să mai

arunci încă o privire pe răspunsurile de mai sus şi să le analizazi ci atenţie. Poţi încerca de asemenea să găseşti răspunsuri şi mai ingenioase decât cele date de mine.

Negocierea cu un orgolios este dificilă pe de o parte, dar uşoară dacă şti să o foloseşti, pentru că-ţi serveşte „materialul didactic”, ţie rămânându-ţi doar să-i continui fraza! De remarcat că această tehnică poate fi valabilă şi când nu avem de-a face cu un orgolios; această tehnică, a apelului la competenţele şi abilităţile lui poate să dea roade deosebite în multe situaţii. Este o tehnică care dezarmează interlocutorului şi te înarmează pe tine cu armele lui!

Atenţie, trebuie exerciţiu!

Sursa: www.traininguri.ro

Mai citeste si : 35 tehnici de negociere

---

35 tehnici de negociere

Tehnicile de negociere prezentate mai jos sunt doar o trecere sumara in revista a tehnicilor ce pot fi folosite intr-o negociere. Sunt repere. Unele tehnici de negociere pot fi considerate bune, altele mai putin bune, unele dintre ele pot fi considerate etice altele, mai putin.
Aceste tehnici sunt utile pentru a avea o viziune in ansamblu, fiecare tehnica necesitand o abordare specifica, detaliata si exemplificata pentru a o putea aplica eficient.

35 tehnici de negociere

1. Tactica uliul si porumbelul sau baiat bun-baiat rau

Mecanismul tacticii este simplu: intr-o echipa formata din doi negociatori, unul din ei va conduce etapele introductive ale negocierii si apoi va lasa conducerea celuilalt coleg pentru fazele finale. Practic in timp ce unul joaca rolul dur al inflexibilului si dezvolta starea de conflict, celalalt joaca un rol conciliant si dezvolta starea de cooperare.

Avantajul este ca se pot avansa cereri inalte la inceputul negocierii, ferm si fara rezerve.

Putem proceda astfel deoarece in momentul negocierii cel care a cerut mai mult nu va fi obligat sa cedeze: initial s-a stabilit o pozitie puternica pe care primul (uliul sau baiatul rau) va trebui sa o apere!

2. Tactica eludarii

O astfel de tactica este intalnita frecvent in cazul organizatiilor internationale superdimensionate.

Negociatorul, in dorinta de a exercita o presiune asupra partenerului cauta sa discute cu superiorii sau chiar cu colegii acestuia din urma; in acest fel el urmareste sa-i submineze acestuia pozitia, sa-l izoleze.

Masura de aparare pe care specialistii o considera cea mai adecvata este aceea de a pune in garda persoanele vizate de negociatorul care apeleaza la o astfel de tactica, asupra posibilitatii de a fi contactate, precum si asupra intentiilor fundamentale ale persoanei in cauza.

3. Tactica: Este important pentru mine!

Aceasta tactica reflecta modul in care trebuie actionat in privinta problemelor care nu sunt esentiale pentru noi in scopul de a da satisfactie partenerilor. Partenerul vostru va reactiona pozitiv atunci cand va veti arata sincer interesati de problemele cu care acesta se confrunta!

4. Tactica gambitului

Se mai numeste si sacrificarea pionului. Este o tehnica folosita de negociatorul experimentat in scopul contrabalansarii. El lanseaza, pe langa cererea reala, inca o cerere, care nu este neaparat exagerata si de care nu are nevoie in mod special. Negociatorul Experimentat stie ca partenerul de negociere nu poate sau nu vrea sa indeplineasca cea de-a a doua cerere, astfel ca, in schimbul renuntarii la ea, partenerul va fi obligat la o serie de concesii suplimentare 2.

5. Tactica lipsa de imputernicire

Aceasta tactica se poate practica atunci cand negociatorul isi da seama ca este fortat sa cedeze mai mult decat ar dori. Se poate argumenta ca nu are imputernicirea de a semna un acord in termenii care au fost discutati. Aceasta tactica poate deranja partenerul, singura scapare fiind aceea ca in discutie au aparut elemente noi care trebuie discutate si la alt nivel!

6. Tactica dominarii discutiilor

In general, in orice negociere o atentie deosebita trebuie acordata tacticilor utilizate de partener.
Sunt des intalnite situatiile cand acesta preia initiativa in procesul de negociere si lanseaza cereri mult mai mari decat cele care ii sunt efectiv necesare.
Astfel acesta va continua sa domine initiativa discutiilor tinandu-si partenerii sub presiunea cererilor sale, cautand totodata sa le dezechilibreze pozitia. In acelasi timp va incerca sa delimiteze la maximum posibilitatea de actiune a acestuia prin mentinerea exclusiva in discutie a subiectului lansat. In acest fel partenerul va fi determinat sa faca concesii, una dupa alta, pana la epuizarea acestora.

7. Tactica efectuarii sau evitarii efectuarii primei oferte

In general nu este recomandabil sa se faca prima oferta in negociere. Daca totusi acest lucru se impune, atunci trebuie evitate doua extreme:
– sa nu se faca o oferta foarte sus, ceea ce ar determina cealalta parte sa o interpreteze ca pe un bluff;

– invers, sa nu se faca o oferta prea jos intrucat ar putea fi interpretata ca o slabiciune si necunoasterea realitatilor.

8. Tactica folosirii timpului

Este o tactica care poate fi folosita oricand, mizand pe presiunea timpului. Timpul are un rol cheie in negocieri. Puteti sa-l faceti sa lucreze in favoarea voastra, insa daca nu sunteti suficient de atenti se poate transforma intr-un dezavantaj. Cererea este lansata in ultimul moment lasand partenerui de negociere un timp foarte scurt de decizie. Cel mai probabil vei primi raspunsul dorit!

9. Tactica tergiversarii

Utilizand o astfel de tactica negociatorul cauta sa evite luarea unei decizii motivand lipsa de documente, starea sanatatii, concedii, deplasari, urgente etc. Intr-o asemenea situatie se va incerca sa se convinga partenerul sa continue tratativele. Se va arata regretul de a nu finaliza operatiunea si nevoia de a o finaliza cu o alta firma concurenta.

10. Tactica paraverbalului

Principiul este simplu, trebuie sa vorbim in acelasi mod cu partenerul de negociere pentru ca numai astfel el ne poate intelege mai bine si vom putea intra pe aceeasi lungime de unda. Poate este un lucru ciudat, insa avem mai multa incredere in oamenii care ne seamana, chiar daca nu suntem constienti de acest lucru. Cateva exemple ar fi urmatoarele: daca interlocutorul vorbeste repede, vorbeste si tu repede; daca interlocutorul vorbeste mai rar, vorbeste si tu mai rar; daca interlocutorul vorbeste pe un ton mai ridicat, vorbeste si tu pe un tot mai ridicat; daca el accentueaza verbele, accentueaza-le si tu; daca vorbeste folosind o anumita linie melodica foloseste-o si tu etc.

11. Tactica apelului la simturi

Se utilizeaza atunci cand ratiunea nu consimte la un anumit lucru. Se face apel la colaborarea anterioara, mandria personala sau nationala, la amintirea unor momente placute

petrecute impreuna in cadrul actiunilor de protocol (mese, spectacole, etc.,).
Pentru a contraataca o asfel de tactica se va cauta a se aminti partenerului ocazii similare desfasurate pe baza de reciprocitate si la care a fost invitat si se va cauta revenirea la discutia de baza.

12. Tactica stimularii si urmaririi

Este o tehnica prin care partenerului de negociere i se pun o serie de intrebari (despre situatii care s-au intamplat deja si care urmeaza sa se intample). Este stimulata memoria si imaginatia. Aceste intrebari fac, bineinteles, parte din discutia obisnuita (ex: Cum v-ati petrecut concediul? memorie sau Daca ai putea sa iti construiesti o casa cum ar arata? (imaginatie). In tot acest timp se urmaresc ochii persoanei care raspunde, iar limbajul ochilor se va asocia apoi cu ceea ce spune persoana in cauza. In general, coltul din stanga sus corespunde adevarului iar coltul din dreapta sus, falsului sau improvizatiei.
Aceasta situatie poate fi diferita la unele persoane, tocmai de aceea, inainte de a trage concluzii se face calibrarea, adica, se pun cateva intrebari de proba pentru a verifica pozitia ochilor.

13. Tactica – asta-i tot ce am

Aceasta tactica se va avea intotdeauna in vedere cand se cumpara un produs sau un serviciu relativ complex.
Atunci cand un cumparator spune: imi place produsul dumneavoastra, dar nu am atatia bani;vanzatorul poate raspunde pozitiv, prietenos, devine implicat in problema cumparatorului. Cum sa fii ostil fata de cineva caruia ii place produsul tau?

14. Tactica lui Colombo

Tactica lui Colombo este atunci cand facem pe nestiutorii. In aparenta este o tehnica periculoasa, in practica insa, suporta un grad mic de risc si da roade excelente.
In practica, tehnica este simpla. Nu aratati ca stiti totul.

Puteti juca rolul copilului curios care vrea sa afle cat mai multe, iar cea mai potrivita persoana sa va spuna aceste lucruri este chiar cel din fata dumneavoastra. Orgoliul lui nu va rezista. Cu mici exceptii va vedea in voi un partener inofensiv. Negocierea devine relaxata, aproape ca celalalt va face o datorie din a va spune mai multe lucruri decat v-ati asteptat.

15. Tactica escaladarii

Escaladarea este una din cele mai eficiente tactici. Ea trebuie cunoscuta de orice negociator, atat vanzator cat si cumparator, pentru ca acesta sa poata evita eventualele dezavantaje in derularea tranzactiei efectuate.
In conditiile in care o asemenea tactica este etica – si este atat rezonabila cat si corecta – ea satisface ambii parteneri. Exista si cazuri cand aceasta se practica intr-o foma neloiala.
Spre exemplu, in cazul in care desi cele doua parti (vanzator si cumparator) au stabilit un anumit pret, ulterior, vanzatorul ridica pretul, punandu-l pe cumparator intr-o situatie neplacuta. Desi suparat, acesta este nevoit sa inceapa o noua negociere, ajungandu-se la un compromis; de fapt este vorba de un pret mai mare decat cel stabilit initial.

16. Tactica politetii exagerate

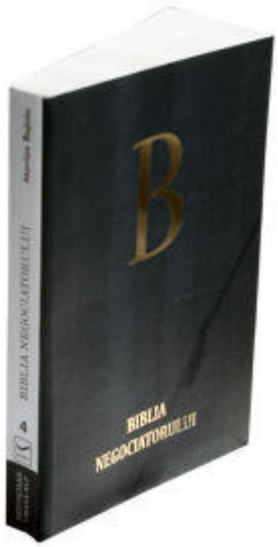
Este folosita pornind de la premisa ca unui partener politicos, amabil, nu i se poate refuza nicio dorinta. Uneori o astfel de tactica poate masca desconsiderarea sau dispretul. Prin politete exagerata se evidentiaza merite reale sau imaginare. Uneori cu cat complimentele sunt mai placute cu atat solicitarile si rezultatele vor fi mai substantiale.
Intr-o asemenea situatie se va cauta sa se adopte o pozitie similara, manifestandu-se o politete exagerata pentru a-l determina pe partener sa renunte.

17. Tactica intrebarilor introductive

Negociatorul va intra in incaperea destinata negocierii, va

strange mana oponentilor urandu-le “Buna-dimineata!” si apoi va trece imediat la abordarea problemelor.
Se va interesa de situatia afacerilor partenerului, de productia si serviciile de care este interesat, sau chiar de situatia afacerilor personale. El va cauta sa obtina avantaje suplimentare prin culegerea de informatii despre parteneri si le va construi acestora o imagine in care sa poata gasi punctele mai slabe, vulnerabile.

18. Tactica – primeste – da



Intotdeauna un negociator este interesat sa primeasca mai intai si apoi sa dea ceva. Va face o concesie mica dupa ce oponentii au facut o concesie mica. Va face o concesie mare dupa ce va primi una mare si va cauta sa obtina informatii inainte sa le dea. Va cauta sa primeasca oferta celorlalti inainte de a o face pe a sa.
O astfel de tactica, utilizata de negociatori experimentati, poate avea avantaje comerciale pozitive pe termen scurt si va putea castiga teren in timpul negocierii. Pe termen lung insa, dezavantajul consta in aceea ca se introduce riscul intarzierilor si al atingerii unor puncte moarte, in care niciuna din parti nu doreste sa dea ceva inainte de a primi.

19. Tactica rosu si negru

In esenta, aceasta tehnica de negociere este foarte simpla, insa foarte eficienta. Este mai mult un tips and tricks aplicat de obicei de catre agentii de vanzari pentru finalizarea vanzarii. Aceasta tehnica mai este cunoscuta in limbajul NLP ca “falsa alegere”. Intrebarile sunt construite altfel, sugereand o alternativa. Practic, in loc sa intrebati pe cineva daca-i place rosu, daca merge in parc etc, reformulati: “Cum ai prefera sa fie, rosu sau negru?”; “Ai prefera sa mergem in parc astazi sau maine?” sau “Ati prefera sa platiti in avans 20% sau 50 %?”.

Practic, inainte ca interlocutorul sa se decida, ii sugerati sa aleaga intre doua variante. In acel moment, inconstient, partenerul va fi fortat sa gandeasca in alti termeni. El atunci se va gandi: Este mai bine rosu sau negru? Este mai bine acum sau maine?

20. Tactica – tinuta gen pocker

Negociatorul va avea o tinuta impietrita, de nepatruns, nu va arata nimic prin expresie, ton, tinuta sau gesturi, aceasta tactica facad o parte importanta a arsenalului propriu. Aceasta tehnica, destul de intalnita si practicata este folosita de regula din doua motive: fie pentru a arata dezinteresul pentru ceea ce are de oferit partenerul, fie de a forta partenerul sa cedeze mai mult decat in mod normal.

21. Tactica schimbarii negociatorului

Deseori, pe parcursul unei negocieri si mai ales atunci cand te astepti mai putin, partea adversa schimba negociatorul.
Este una din tacticile dure, utilizate de negociatorii razboinici si careia cu greu i se poate face fata. Aceasta deoarece odata ce te-ai obisnuit cu cineva, chiar daca iti este oponent intr-o negociere, este destul de neplacut sa iei totul de la capat; de obicei se prefera stabilitatea, chiar si a celor ce ti se opun.
Fara indoiala ca negociatorul isi va pune o serie de intrebari: Ne place sau nu noul partener?, Este mai bun, mai rau, mai pregatit sau mai putin pregatit fata de cel care a fost inlocuit?; De fapt de ce s-a facut schimbarea? Ce semnificatie are aceasta?.

22. Tactica lansarii unor cereri exagerate

Prin aceasta partenerul isi asigura posibilitatea de a face ulterior o serie de concesii care sa nu afecteze fondul pozitiei sale. In lipsa unei documentari adecvate, diferenta dintre limita partenerului si nivelul gandit de noi ne poate inhiba, determinandu-ne in final sa acceptam de exemplu un pret mult superior celui normal.

23. Tactica de obosire a partenerului

Intrucat negociatorul nu se poate relaxa nici dupa terminarea argumentatiei, fiind obligat sa-si pregateasca mutarile urmatoare in functie de argumentele noi aduse de partener, negocierea constituie un proces obositor.

24. Tactica ezitarii

Aceasta tactica presupune, asa cum ii spune si numele, o ezitare din partea celui care vinde. Folosirea acestei tactici are o serie de avantaje care va pot clasa pe pozitia de leader al negocierii. In primul rand, negocierea incepe cu o oferta facuta de partener. O prezentare corecta a produsului il va face pe partener sa si-l doreasca mai mult in timp ce produsul este mai bine pus in valoare de ezitarea dumneavoastra de a-l vinde.

25. Tactica asocierii pozitive

Majoritatea evenimentelor din viata noastra sunt asociate unor sentimente pozitive, negative sau neutre. Vom tine minte mai ales sentimentele pozitive si negative, iar ori de cate ori vom avea de-a face cu un eveniment sau o actiune similara, apare automat si sentimentul. Creierul, odata ce a asociat un eveniment cu o anumita stare, ori de cate ori se va intalni cu evenimentul respectiv nu va putea sa-l disocieze, decat in foarte mica masura.

In zona negocierii va puteti servi de aceasta forta puternica a asocierii, ea transformandu-va partenerii de negociere in relatii pe termen lung sau in cazul nefericit chiar in dusmani.

Sunt cateva detalii de care este bine sa tineti cont atunci cand pregatiti o negociere (atmosfera, aranjamentul salii, aspectul personal, atitudinea, insotitorii etc). Luati-le in considerare si sentimentele pozitive generate vor fi mereu asociate cu parteneriatul dumneavoastra.

26. Tactica presupozitiei

Aceastaa tactica pleaca de la premisa ca se poate si presupune ca totul este posibil. O intrebare buna pusa intr-o negociere

care iti asigura de obicei rezultatul dorit este aceasta: cat de usor ar fi sa?; Tehnica foloseste puterea presupozitiei si pleaca de la premiza ca un lucru este mai mult sau mai putin usor, scotand complet din calcul varianta “imposibil”.

27. Tactica tacerii

Tacerea este marcata semiotic in functie de temperament, apartenenta etnica, etc. Negociatorii sunt mai mult sau mai putin inclinati sa pastreze tacerea. In general tacerea e resimtita ca o situatie jenanta, care ii impinge pe oameni sa vorbeasca cu orice pret, uneori chiar mai mult decat trebuie. In orice discutie trebuie avut in vedere un echilibru intre lungimea replicilor fiecarui partener. Rabdarea de a astepta reactiile partenerului la afirmatiile, propunerile, ofertele proprii, inhibarea dorintei de a vorbi este esentiala pentru reusita negocierii. Regula de aur a negocierii este sa nu iei niciodata cuvantul atunci cand poti foarte bine sa pastrezi tacerea.

28. Tactica ofertelor false

Una dintre numeroasele tactici imorale folosite de negociatori, tactica ofertelor false, angreneaza defavorabil in jocul sau atat vanzatorii cat si cumparatorii. Astfel, un cumparator intra in negociere cu o oferta suficient de mare ca valoare, pentru a inlatura de la inceput concurenta. Odata ce acest lucru s-a obtinut, prezumptivul cumparator isi retrage oferta initiala si astfel negocierea initiala isi pierde valabilitatea.

De regula oferta falsa este facuta pentru a inlatura competitia, astfel incat negociatorului sa-i ramana terenul deschis. De cele mai multe ori o asemenea tactica da roade, se materializeaza, deoarece partenerul este luat prin surprindere.

29. Tactica de negociere cu oamenii orgoliosi

Negocierea cu o persoana orgolioasa este extrem de dificila. In primul rand pentru ca nu negociati un pret, nu negociati servicii, negociati cu orgoliul interlocutorului. Ca tehnica

de raspundere, trebuie sa-l bateti cu propriile arme, trebuie sa-l prindeti in propria plasa. Ori de cate ori cere ceva trebuie sa-i identificati orgoliul lui si puneti-l sa lucreze in favoarea dumneavoastra! Cu alte cuvinte trebuie in loc sa va contraziceti cu el si sa-i aduceti atingere orgoliului, sa il intrebati, in cuvinte frumoase: Oare orgoliul tau poate sa faca ceva? Sau Orgoliul tau cu siguranta pricepe… pricepe si avantajele!

30. Tactica incastrarii (folosirii vocii)

Se mai numeste si tehnica celor doua voci, vocea constinetului si vocea inconstientului. Milton Erickson, fondatorul hipnozei Ericksoniene, care ii si poarta numele dupa cum observati, obisnuia sa se adreseze pacientilor folosind cu maiestrie aceste doua voci.

Vocea cu care ne adresam constientului este clara, este cea pe care o folosim in toate interactiunile cu oamenii; este vocea noastra obisnuita. In schimb, pentru a avea acces la inconstientul unei persoane trebuie facuta o schimbare de ritm in vorbire, constand de cele mai multe ori in coborarea tonalitatii vocii si a intensitatii ei.

31. Tactica folosirii impasului

Poate fi folosita ca mijloc temporar de testare a pozitiei celeilalte parti si de a rezolva problema in discutie. Ea se foloseste numai atunci cand exista pretentia ca cealalta parte nu va reactiona puternic astfel incat sa solicite fie terminarea negocierii, fie concesii suplimentare dupa reluarea acesteia.

32. Tactica mutarii in timp si spatiu

Aceasta tehnica consta in spargerea convingerilor partenerului prin reevaluarea implicatiilor credintei, plasand-o intr-un alt context/spatiu sau prin mutarea ei in timp. Tehnica face parte strategia de convingere care se numeste “Sleight of mouth”. Exemplu: Partenerul: Nu fac afaceri cu tine pentru ca te imbraci sport. Raspuns persuasiv: Marile afaceri se incheie pe terenul de golf. Nota: Actualul cadru spatial este inlocuit

cu un teren de golf.

33. Tactica – nu vand oricui

Prin aceasta tactica dumneavoastra va stabiliti foarte clar pozitia: nu vindeti nimic, voi il ajutati pe partener sa se dezvolte, nu duceti lipsa de clienti. Este foarte important in aceasta tactica sa il faceti pe partener sa inteleaga ca va alegeti cu grija clientii. Incearcati sa-i starniti dorinta de a lucra cu dumneavoastra si usor, lasati-l pe el sa va convinga sa-i vindeti!

34. Tactica identificarii decidentului

Daca tineti cont de aceasta tehnica veti putea declansa usor decizia de cumparare. Identificarea decindentului presupune sa tineti cont de ceea ce se numeste unitatea de luare a deciziilor. Aceasta unitate are in general urmatoarea schema: cerberii (secretarele, portarii, femeile de serviciu, asistentii manageri, etc; sunt acele persoane care stau in calea ajungerii la decident), decidentul (persoana care ia decizia), utilizatorul (cel care lucreaza cu produsele tale, sau ale concurentei), beneficiarul, achizitiile (de multe ori deciziile se iau de aici), influentatorii (va pot ajuta, va pot incurca, sau pot influenta decidentul).
Legati o relatie cu toti membrii ULD. Nu genereaza un rezultat 100% dar va poate duce cel mai aproape de 100%.

35. Tactica – Ai putea mai mult decat atat

Aceasta tactica deruteaza vanzatorul, avantajand de regula, cumparatorul. Inteleasa insa bine, vanzatorul poate sa o faca sa lucreze in favoarea sa.
Sa ne imaginam un vanzator in situatia de a vinde o cantitate de, sa zicem, cafea naturala pentru care solicita un pret de 5 lei/kg. Un alt vanzator cere 4,8 lei/kg, in timp ce un al treilea 5,2 lei/kg. Acum cumparatorul va folosi tactica “ai putea mai mult decat atat”. El le va spune celor trei ofertanti: “Trebuie sa puteti mai mult decat atat!”.
Vor face vanzatorii acest lucru? Este de presupus ca da.

Ce tehnica trebuie sa folosim?
Tehnicile de mai sus isi regasesc eficacitatea in folosirea lor. Ele trebuie adaptate la context, la mediul in care se poarta negocierea. Astfel, trebuie sa adaptezi tactica la potentialul tau de a o folosi. Nu toate tehnicile de mai sus pot fi fosite de catre oricine si in orice moment. In functie de personalitatea ta, unele dintre aceste tehnici le vei putea folosi mai usor, cu rezultate mai bune. Prin urmare trebuie sa folosim acele tehnici care conduc catre maximizarea rezultatelor. Nu trebuie sa uitam insa de un principiu al negocierii moderne si anume WIN – WIN (intr-o negociere trebuie sa castige ambele parti). Totodata este foarte important ca aceste tehnici tactici sa fie adaptate la personalitatea interlocutorului nostru.

Cunoasterea tehnicilor de mai sus mai are un avantaj mare: faptul ca vei putea identifica foarte usor ce tehnica foloseste partenerul de negociere. Cunoscand mai bine tactica folosita de acesta veti putea contracara mai usor.

Sursa: http://www.marian-rujoiu.ro

Jeep 4WD – explicatii sisteme (video) + bonus (diferentiale)

ROCK-TRAC® 4WD
https://www.youtube.com/watch?v=K6uAKtb0Q6U

COMMAND-TRAC® 4WD

https://www.youtube.com/watch?v=yxHQeO-Y7GU

COMMAND-TRAC® II 4WD
https://www.youtube.com/watch?v=yxHQeO-Y7GU

SELEC-TRAC® II 4WD
https://www.youtube.com/watch?v=JJza9fGbCAc

QUADRA-TRAC I® 4WD
https://www.youtube.com/watch?v=uq9qbUYvi8U

QUADRA-TRAC SRT 4WD
https://www.youtube.com/watch?v=mVl84dZp6mM

QUADRA-TRAC II® 4WD
https://www.youtube.com/watch?v=JJza9fGbCAc

FREEDOM DRIVE I™4WD
https://www.youtube.com/watch?v=hwTvNzmywFk

FREEDOM DRIVE II® 4WD
https://www.youtube.com/watch?v=bEUDlc6diO4

2011 Jeep Grand Cherokee – Selec-Terrain™

2011 Jeep Grand Cherokee – Quadra-Lift™

Sursa: jeep.com
JEEP Official YouTube Chanel
Mopar Brand YouTube Chanel

BONUS

How Quadra Drive Works

How a Differential Works and Types of Differentials

How Differential Gear works (BEST Tutorial)

Diferential Torsen (Autoblocant)

Cum functioneaza Diferentialul Torsen (autoblocant)

Sursa: http://gadgetmasculin.blogspot.ro

Sursa video: www.YouTube.com

Leasing Operational Vs. Leasing Financiar

1. Leasing operational

Leasingul operational, numit uneori si leasing de mentenanta, ofera atat finantarea, cat si serviciile de mentenanta. IBM este unul dintre pionierii contractului de leasing operational.

Computerele, copiatoarele de birou, automobilele si camioanele sunt principalele tipuri de echipamente implicate in tranzactiile de leasing operational. De obicei, aceste locatii cer locatorului sa asigure mentenanta si service-ul echipamentului inchiriat. Costul asigurarii mentenantei este inclus in chiria leasingului.

O alta caracteristica importanta a leasingului operational este ca, in mod frecvent, acesta nu este complet amortizat. Cu alte cuvinte, platile solicitate prin contract nu sunt suficiente pentru recuperarea costului total al echipamentului.

Durata contractului de leasing este insa mai mica decat durata economica de viata estimata a echipamentului si locatorul se asteapta sa recupereze toate costurile investitiei prin reinnoirea contractului , prin inchiriere catre alti locatari sau prin vanzarea echipamentului inchiriat .

In fine , o alta caracteristica a leasingului operational este ca, in mod frecvent, exista o clauza de anulare, care da posibilitatea locatarului sa renunte la locatie si sa restituie echipamentul inainte de expirarea contractului de baza. Aceasta este o facilitate importanta pentru locatar, deoarece echipamentul poate fi inapoiat , daca se uzeaza moral ca urmare a evolutiei tehnologiei sau daca locatarul nu mai are nevoie de el datorita declinului afacerilor.

Aceasta flexibilitate ii avantajeaza pe locatari deoarece le reduce riscul , insa locatorii se confrunta cu un risc mai ridicat .Rata de leasing reprezinta cota de amortizare calculata in conformitate cu actele normative in vigoare si un beneficiu stabilit de partile contractante .

Avantaje (conform finzoom.ro):

- recomandat companiilor cu o flota bogata in echipamente, pentru ca inlatura o mare parte din riscurile si nesiguranta gestionarii acesteia;
- posibilitatea ca managerii sa se concentreze mai mult pe obiectul principal de activitate al firmei, sa cunoasca cu exactitate cash-flow-ul si a gradului de performanta financiara (chiria fixa lunara prestabilita), scaderea birocratiei si a incarcarii departamentelor de contabilitate;
- metoda de finantare a utilizarii unui bun pe o durata determinate;
- intreaga rata lunara este deductibila integral de catre utilizator;
- flexibilitate sporita;
- nu se ia in calcul la gradul de indatorare al companiei.

2. Leasing financiar sau de capital

Leasingul financiar, numit si leasing de capital, difera de cel operational din trei puncte devedere :

1. a) nu ofera servicii de mentenanta ,
   b) nu poate fi reziliat
   c) este complet amortizat (adica locatorul primeste plati ale chiriei egale cu pretul total al echipamentului inchiriat plus profitul investitiei).

Intr-o conventie tipica de leasing financiar, firma care va utiliza echipamentul (locatarul) selecteaza produsele de care are nevoie si negociaza pretul sitermenul de livrare cu fabricantul sau distribuitorul.

Firma utilizatoare negociaza apoi termenii cu o societate de leasing sau cu o institutie financiara si odata stabiliti termenii locatiei, aranjeaza cumpararea de catre locator a echipamentului de la fabricant sau distribuitor.

La cumpararea echipamentului, firma utilizatoare incheie simultan un contractde leasing al echipamentului de la institutia financiara. Contractul de leasing specifica termenii si conditiile leasingului.

Durata contractului va depinde de durata de viata economica a mijlocului fix. De cele mai multe ori , rata de rentabilitate a locatorului este apropiata de rata la care locatarul ar obtine un imprumut garantat.

De exemplu,

daca locatarul ar trebui sa plateasca 10 % pentru un imprumut la termen, contractul de locatie ar avea o rata apropiata de 10%. Locatarul are, de obicei, optiunea de a reinnoi locatia la expirare cu o chirie redusa sau de a cumpara mijlocul fix la un pret stabilit. In final, contractul specifica partea care este responsabila de plata reparatiilor, intretinerii, impozitelor, asigurarilor si a altor cheltuieli.

Daca locatarul este responsabil de aceste cheltuieli, contractul de leasing se numeste net-net.

Daca locatorul intretine activul si plateste asigurarea ,

contractul se numeste contract de leasing de mentenanta.

Locatiile financiare sunt aproape similare cu contractele de vanzare si leaseback ; principal deosebire este ca echipamentul inchiriat este nou si locatorul il cumpara de la fabricant sau de la un distribuitor si nu de la utilizatorul – locatar.

O vanzare cu leaseback poate fi considerataun caz special de leasing financiar . Atat contractele de leaseback si vanzare, cat si leasingul financiar se analizeaza in acelasi mod .Dobanda de leasing reprezinta rata medie a dobanzii bancare pe piata romaneasca.

Avantaje (conform finzoom.ro):

- recomandat companiilor mici;
- metoda de finantare a achizitiei unui bun de catre firmele mici dar si de catre persoanele fizice in conditii de maxima operativitate si a avantajului valorii reziduale;
- vama, inmatricularea, asigurarea se realizeaza de catre firma de leasing;
- utilizarea avantajului valorii reziduale are ca efect diminuarea ratelor lunare.

3. Vanzare si leaseback

Printr-o vanzare cu leaseback, o firma care detine terenuri, cladiri sau echipamente vinde proprietatile la o valoare aproximativa de piata unei institutii finaciare, societatii independente de leasing sau chiar unui investitor individual si in acelasi timp, incheie un contract prin care preia proprietatile inapoi in locatie, pentru o perioada specificata si in conditii specificate.

Vanzarea cu leaseback este o alternativa la o ipoteca. Vanzatorul – locatar primeste imediat pretul de cumparare

stabilit de cumparatorul locator. In acelasi timp, vanzatorul-locatar pastreaza dreptul de utilizare a proprietatii, ca si cum s-ar fi imprumutat si ar fi ipotecat proprietatile pentru garantarea imprumutului; cumparatorul-locator pastreaza dreptul de proprietate si deci un drept asupra valorii reziduale a activului. Paralela cu imprumutul continua pe durata platilor. In cazul unui contract de imprumut ipotecar, locatorul ar primi o serie de plati egale, suficiente pentru a amortiza creditul si pentru a oferi o anumita rentabilitate investitiei. Intr-un contract de vanzare cu leaseback, platile locatiei sunt stabilite exact in acelasi mod; platile sunt suficiente pentru ca locatorul sa primeasca pretul total si o anumita rentabilitate a invetitiei ramase



Finantare auto

Leasing operational vs. Leasing financiar

În general, leasingul este o metodă utilizată de companii în momentul în care au nevoie de un anumit utilaj sau echipament și nu doresc să-și mobilizeze un volum semnificativ de fonduri pentru achiziție. În această situație, au la dispoziție două soluții, leasingul operațional și pe cel financiar. Fiind două produse distincte, este clar că fiecare a fost conceput pentru situații diferite.

Dacă o companie trebuie, de exemplu, să-și asigure o

capacitate crescută de transport pe termen scurt, atunci soluția este leasingul operațional. Dacă, însă, are nevoie de o flotă pe termen lung, varianta avantajoasă este leasingul financiar.

LEASING OPERATIONAL

Avantaje

– Este metoda de finanțare a utilizării unui bun pe o durată determinată.

– Practic, se realizează, de regulă, pe termen scurt, ceea ce este avantajos în cazul bunurilor care se uzează foarte repede – de exemplu echipamentele tehnologice. Astfel, firma poate să renunțe la ele imediat ce nu îi mai sunt necesare, fără a se încărca cu valoarea rămasă a acestora.

– Recomandat companiilor cu o flotă bogată în echipamente, pentru că elimină o mare parte din riscurile și nesiguranța gestionării acestora. Astfel, oferă oportunitatea externalizării serviciilor de mentenanță și a gestionării costurilor legate de administrarea parcului auto. Compania de leasing se ocupă de toate responsabilitățile aferente autovehiculului dat în folosință, respectiv plata taxelor și a asigurărilor, reparațiile, întreținerea sau chiar schimbarea anvelopelor.

– Managerii au posibilitatea să se concentreze mai mult pe obiectul principal de activitate al firmei, să cunoască cu exactitate cash-flow-ul și gradul de performanță financiară.

– Produsul este înregistrat ca mijloc fix în contabilitatea firmei de leasing, valoarea ratei de leasing fiind în totalitate cheltuială deductibilă pentru utilizator. Rata lunara este compusă din amortizare și beneficiul companiei de leasing.

– Birocrație redusă și, ca atare, o încărcare mult diminuată a

departamentelor de contabilitate.

– La finalul contractului, utilizatorul poate alege să-l prelungească.

– Avansul nu este obligatoriu, iar valoarea acestuia, precum și durata perioadei de finanțare sunt flexibile.

– Leasingul operațional nu intră în calculul gradului de îndatorare.

Dezavantaje

– La finele contractului de leasing, utilizatorul este obligat să înapoieze bunul.

– Comparativ cu un credit auto, rata crește în cazul leasingului, pentru că înglobează și costurile de asigurare.

– Rata lunară poate fi mai mare decât în cazul leasingului financiar, pentru că avansul nu este obligatoriu.

– Deși societățile finanțatoare asigură serviciile de management a flotei auto, ele nu sunt gratuite.

LEASING FINANCIAR

Avantaje

– Utilizatorul devine proprietarul bunului la sfârșitul perioadei de contractare.

– Este, în general, o metodă de finanțare a achiziției unui bun recomandată companiilor mici, datorită avantajului adus de rata reziduală, a cărui nivel flexibil are ca efect diminuarea ratelor lunare.

– Vama, înmatricularea, asigurarea se realizează de către firma de leasing.

– Valoarea avansului și durata perioadei de finanțare sunt

flexibile.

– În cazul leasingului financiar, rata lunară este compusă din principal, dobândă și TVA. Bunurile ce fac obiectul contractului de leasing se înregistrează ca mijloace fixe în contabilitatea utilizatorului, acesta deducând cheltuielile cu amortizarea lor și pe cele cu dobânda.

Dezavantaje

– Riscurile utilizării bunului trec în grija utilizatorului.

– Avansul este obligatoriu.

– Comparativ cu un credit auto, rata crește în cazul leasingului, pentru că înglobează și costurile de asigurare.

– Cheltuielile legate de întreținerea bunului cad în sarcina utilizatorului.

– Deși societățile finanțatoare asigură serviciile de logistică, ele nu sunt gratuite.

Sursa: incomemagazine.ro



Finantare auto

Detalii legislative leasing financiar si operational

Contract de leasing financiar

este orice contract de leasing care indeplineste cel putin una dintre urmatoarele conditii:

a) riscurile si beneficiile dreptului de proprietate asupra bunului care face obiectul leasingului sunt transferate utilizatorului la momentul la care contractul de leasing produce efecte;

b) contractul de leasing prevede expres transferul dreptului de proprietate asupra bunului ce face obiectul leasingului catre utilizator la momentul expirarii contractului;

c) utilizatorul are optiunea de a cumpara bunul la momentul expirarii contractului, iar valoarea reziduala exprimata in procente este mai mica sau egala cu diferenta dintre durata normala de functionare maxima si durata contractului de leasing, raportata la durata normala de functionare maxima, exprimata in procente;

d) perioada de leasing depaseste 80% din durata normala de functionare maxima a bunului care face obiectul leasingului; in intelesul acestei definitii, perioada de leasing include orice perioada pentru care contractul de leasing poate fi prelungit;

e) valoarea totala a ratelor de leasing, mai putin cheltuielile accesorii, este mai mare sau egala cu valoarea de intrare a bunului;

Contract de leasing operational

este orice contract de leasing incheiat intre locator si locatar, care transfera locatarului riscurile si beneficiile dreptului de proprietate, mai putin riscul de valorificare a bunului la valoarea reziduala si care nu indeplineste niciuna dintre conditiile de la punctele b)-e) din definitia leagingului financiar; riscul de valorificare a bunului la valoarea reziduala exista atunci cand optiunea de cumparare nu este exercitata la inceputul contractului sau cand contractul

de leasing prevede expres restituirea bunului la momentul expirarii contractului.

Tratarea din punctul de vedere al impozitului pe profit

In cazul leasingului financiar utilizatorul este tratat din punct de vedere fiscal ca proprietar, in timp ce in cazul leasingului operational, locatorul are aceasta calitate.

Amortizarea bunului care face obiectul unui contract de leasing se face de catre utilizator, in cazul leasingului financiar, si de catre locator, in cazul leasingului operational, cheltuielile fiind deductibile (cele aferente amortizarii fiscale).

In cazul leasingului financiar utilizatorul deduce dobanda, iar in cazul leasingului operational locatarul deduce chiria (rata de leasing).

Tratarea din punctul de vedere al TVA

Transmiterea folosintei bunurilor in cadrul unui contract de leasing este considerata prestare de servicii.

La sfarsitul perioadei de leasing, daca locatorul/finantatorul transfera locatarului/utilizatorului dreptul de proprietate asupra bunului, la solicitarea acestuia, operatiunea reprezinta o livrare de bunuri pentru valoarea la care se face transferul.Se considera a fi sfarsitul perioadei de leasing si data la care locatarul/utilizatorul poate opta pentru cumpararea bunului inainte de sfarsitul perioadei de leasing, dar nu mai devreme de 12 luni.

Daca optiunea de cumparare a bunului de catre locatar/utilizator se exercita inainte de derularea a 12 luni consecutive de la data inceperii contractului de leasing, respectiv data de la care bunul este pus la dispozitia locatarului/utilizatorului, se considera ca nu a mai avut loc

o operatiune de leasing, ci o livrare de bunuri la data la care bunul a fost pus la dispozitia locatarului/utilizatorului.

Daca,

in cursul derularii unui contract de leasing financiar intervine o cesiune intre utilizatori cu acceptul locatorului/finantatorului sau o cesiune a contractului de leasing financiar prin care se schimba locatorul/finantatorul, operatiunea nu constituie livrare de bunuri, considerandu-se ca persoana care preia contractul de leasing continua persoana cedentului.

Operatiunea este considerata in continuare prestare de servicii, persoana care preia contractul de leasing avand aceleasi obligatii ca si cedentul in ceea ce priveste taxa.

(Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificarile si completarile ulterioare si Hotararea Guvernului nr. 44/2004 privind Normele de aprobare ale Codului fiscal, cu modificarile si completarile ulterioare)
Sursa: curierulfiscal.ro

Sursa: http://gadgetmasculin.blogspot.ro

Gaseste oferte auto si finantare pe ***Vanzare-Finantare-Auto.ro***



Leasing operational Vs. Leasing Financiar

Leasing Operational Vs. Leasing Financiar

Cum sa aleg o masina tinand cont de buget

Pentru cei mai multi dintre noi, achizitionarea unei masini poate fi cea mai mare achizitie pe care o putem face. Piata auto ofera o multitudine de optiuni, daca intentionezi sa cumperi o masina noua sau una la mana a doua, dar si mare varietate de preturi. Analizeaza toate aceste aspecte, deoarece trebuie sa te gandesti la mai mult decat costul initial de cumparare. Ia in calcul costul total care trebuie sa includa si impozitul, asigurarea, reparatiile, intretinerea. Iata cateva sfaturi utile.

Va puteti permite o masina?

Verifica-ti bugetul pentru a fi sigur ca iti permiti atat pretul initial cat si cheltuielile ulterioare. Este important sa tii evidenta banilor tai si sa-ti evaluezi bugetul periodic. Aceasta te poate ajuta sa-ti dai seama cat poti economisi pentru achizitionarea unei masini si daca aceasta va fi noua sau la mana a doua. Totodata, iti va da o imagine de ansamblu despre cum sa iti administrezi celelalte costuri.

Daca vinzi masina

Daca intenționezi sa vinzi masina, afla daca o poti schimba (la un reprezentant autorizat), ca avans pentru o masina noua.Urmareste perioadele in care poti beneficia de un sprijin financiar de la stat, daca predai o masina veche pentru cumpararea uneia noi. („programul Rabla"). Sau poate obtii o oferta mai buna daca o vinzi pe cont propriu.

Noua sau la mana a doua? (vezi Cum sa aleg? Masina noua sau second-hand – 7 sfaturi utile si Cum sa aleg masina potrivita)

Exista atat avantaje cat si dezavantaje la achizitionarea unei masini, atat noi cat si la mana a doua. In general, valoarea unei masini noi incepe sa scada dupa primul minut de la achizitie, cu o viteza care difera in frunctie de marca si model. Poti cauta si obtine o oferta speciala daca cumperi o masina noua. De exemplu, o garantie extinsa sau service-ul asigurat pentru mai multi ani, astfel incat sa nu fii nevoit sa te gandesti la reparatii o vreme.

O masina la mana a doua este mai ieftina, dar verifica cu atentie starea reala a masinii inainte de a o cumpara, precum si trecutul ei (accidente, reparatii, etc.).

Vei lua o decizie in functie de bugetul familiei, de cat de mult timp doresti sa pastrezi masina si de alte optiuni suplimentare, precum garantia, optiunea de schimb sau asigurarea reparatiilor. Orice decizie iei, fii sigur ca ai

aflat toate informatiile necesare si ca iti cunosti si intelegi drepturile.

Riscuri cand cumperi pe cont propriu
Cumpararea direct „de la proprietar” poate parea mai avantajoasa, insa presupune riscuri mai mari. Masina poate fi furata sau folosita drept garantie pentru un imprumut, fiind practic proprietatea companiei finantatoare. Verifica trecutul masinii si asigura-te ca masina nu a fost implicata in niciun accident.

Deprecierea
Masina noua se depreciaza din primul moment al achizitiei. Masinile la mana a doua isi pierd valoarea, insa intr-un ritm mai lent. Masinile isi pierd din valoare in fiecare an, deci este important sa stii cum te va afecta acest lucru, mai ales daca o cumperi cu un credit sau cu un imprumut pe care va trebui sa il achiti in mai multi ani. S-ar putea sa ajungi in situatia in care vei datora mai multi bani decat vei lua pe masina la vanzare.

Cum platesti?
Ai mai multe variante pentru plata unei masini. Afla cea mai avantajoasa modalitate pentru tine.

In numerar
Indiferent daca cumperi folosindu-ti economiile sau cu bani imprumutati de la familie sau prieteni, tranzactie este considerata cu bani lichizi. Ai grija cu plata in bani lichizi daca nu il cunosti pe vanzator si nu esti sigur ca vanzarea este corecta si licita.

Imprumut pentru nevoi personale
Indiferent de unde te imprumuti (banca sau institutie financiar nebancara), fii sigur ca stii cat te va costa in viitor imprumutul respectiv. Verifica valoarea dobanzii anuale efective (DAE) si gandeste-te care va fi valoarea masinii in momentul in care vei termina de achitat imprumutul. Un

imprumut pentru nevoi personale are de obicei rate mai mici daca este contractat pe termen mai lung, dar cauta totusi cea mai avantajoasa oferta.

Finantare de la reprezentant
Multi dealeri au programe de finantare, leasing sau credite.

Afla detaliile despre diversele optiuni si care dintre ele ar putea fi cea mai potrivita pentru tine. Unele s-ar putea baza pe promovarea unei rate fixe pentru a parea mai ieftine, dar s-ar putea sa nu afiseze taxele. Foloseste DAE pentru a afla costul total al imprumutului. Toti creditorii au obligatia sa-ți spuna care este costul total.

Cat te costa?
Cand iei in calcul pretul masinii, gandeste-te si la taxa de drum, asigurarile, etc pe care trebuie sa le platesti.

Taxa de drum
Pentru fiecare masina inmatriculata trebuie sa platesti o taxa si trebuie sa cumperi rovigneta pentru a putea circula pe drumurile publice. Ai putea plati penalitati sau amenzi daca nu ai aceasta chitanta. Sau ti s-ar putea ridica masina. Afla atunci cand cumperi o masina daca taxa este deja achitata si pentru ce perioada de timp.

ITP
Inspectia tehnica periodica (ITP) urmareste sa verifice daca toate vehiculele respecta cerințele minime obligatorii pentru functionarea masini si daca acestea sunt intretinute la un nivel corespunzator. Cu exceptia primilor trei ani, ITP-ul pentru o masina trebuie realizat o data la doi ani. Daca in urma verificarii se depisteaza probleme la masina ta, vei fi sfatuit sa repari defectiunile ca masina sa treaca de inspectie.

Asigurarea auto
Ai nevoie de asigurare auto pentru a circula cu masina pe drumurile publice. Exista mai multe tipuri de asigurari

Asigurarea auto te protejeaza pe tine, masina ta si pe alti soferi in cazul unui accident. Este ilegal sa circuli cu autoturismul fara a avea o asigurare auto RCA. Cauta oferta cea mai potrivita si fii sigur ca intelegi toate caracteristicile acesteia, mai ales exceptiile si cazurile de exceptie cand nu se aplica asigurarea obligatorie RCA, precum si ale asigurari facultative de tip CASCO.

Alte costuri implicate

Daca folosesti destul de des masina, nu uita de costurile conexe cum ar fi cele cu combustibilul si intretinerea.

Combustibilul

Combustibilul este un cost permanent daca utilizezi masina. Gandeste-te cum iti va afecta bugetul. Tipul de masina, felul in care conduci si tipul de combustibil pe care il folosesti pot determina suma pe care o cheltuiesti lunar, dar pot avea si un impact mare asupra mediului inconjurator.

Service-ul si intretinerea

Pachetul de service si intretinere este de cele mai multe ori oferit de catre dealer, dar suma pe care o platesti pentru ele variaza de la vanzator la vanzator. Asigura-te ca aceste costuri sunt justificate. Exista o serie de lucruri pe care le poti face pentru a-ti pastra masina in conditii optime si pentru a-ti reduce din cheltuieli.

Locul de parcare

Daca nu esti proprietarul unui garaj sau al unui loc de parcare privat trebuie sa te gandesti serios unde iti poți parca masina. Exista locuri de parcare gratuite insa numarul acestora nu este mare. In cazul acesta trebuie sa iei in calcul cat costa o zi de parcare in orasul tau. Ai, de asemenea, varianta realizarii unui abonament lunar sau chiar anual.

Asigurarea

Pe langa asigurarea obligatorie cu care ai voie sa circuli, ai

la dispozitie si alte tipuri de asigurari, precum cea de tip casco pentru daune.

Garanțiile
Majoritatea masinilor noi au garantie la vanzare/cumparare pentru o anumita perioada de timp. Garantia este oferita de producator sau de dealer iar aceasta variaza de la caz la caz.

Daca doresti sa faci o asigurare la o masina la mana a doua, trebuie sa iei in calcul o serie de factori, precum numarul de kilometri parcursi sau alte conditii pe care trebuie sa le indeplineasca masina.

Sursa: www.bugetulfamiliei.ro

Sursa foto: http://blog.relayrides.com

Cum sa aleg? Masina noua sau second-hand – 7 sfaturi utile

Avem pentru voi un scurt ghid de cumpărare a unei maşini, indiferent că e nouă sau second-hand. E bine să cântărim cu grijă avantajele şi dezavantajele, fără a compara mere cu pere.

Sunt 7 chestiuni la care trebuie să fii atent dacă vrei o maşină de circa 7-14.000 de euro, indiferent dacă e nouă sau second-hand. Aceste elemente fundamentale te vor ajuta, sperăm noi, să alegi în cunoştinţă de cauză ce maşină cumperi în această zonă de preţ. Iată-le, pe scurt.

1. Câţi bani am?

În traducere: **maşina personală reprezintă o cheltuială**. Practic, dacă preţul maşinii este X, ar trebui ca **bugetul alocat maşinii să fie cu măcar 10%-15% mai mare.** Altfel te trezeşti că bugetul familiei „sifonează” mai mult decât normal. Ar fi binevenită o estimare a costurilor de rulare şi întreţinere pe o perioadă de câţiva ani (cât crezi că veţi folosi maşina), ca să îţi faci o idee cam câţi bani va „păpa” aceasta. E important pentru planificarea lunară a bugetului, mai ales în cazul familiştilor.

Atenţie la o capcană obişnuită, aşadar: **nu căuta o maşină nouă fix la suma cea mai mare pe care o poţi da, ci una aflată puţin sub ea.** Altfel vei rămâne cu maşina în parcare. La maşina second-hand alocă cel puţin **20%**pentru reparaţii, deci, din nou, nu da toţi banii pe ea.

O maşină nouă arată de multe ori mai bine decât una veche. Chiar dacă e Dacia!

2. Pentru ce îmi trebuie maşina?

Vrei maşină pentru că ai nevoie cu adevărat de transport personal sau pentru familie? Ori doar pentru ideea că îţi conferă libertate şi te scapă de aglomeraţia transportului în comun? La capitolul necesităţi reale, dacă bugetul chiar e limitat, trebuie prioritizat **pragmatismul**. Tentaţiile ţinând de look, feeling şi modă auto îţi gâdilă orgoliul pe moment, dar costă.

Ţi-e jenă să te afişezi într-o Dacia, fie ea şi nouă şi bine dotată? Eşti snob, pentru că sunt zeci de mii de vestici care nu au greţurile astea. Dimpotrivă, dacă tocmai ai dat toţi banii pe o versiune chealã de maşină străină dar cu blazon, felicitări, bine ai venit în clubul fraierilor fuduli. **Ia-ţi o maşină adaptată nevoilor tale, nu visurilor de a-i impresiona**

pe ceilalţi. La sub 14.000 de euro, pe cine crezi că vei impresiona?

Dacă nu e impecabilă, chiar crezi că vei da pe spate lumea cu o maşină rulată?

3. Cât timp voi ţine maşina?

Este esenţial să ştii dinainte cât timp vei dori să ţii maşina, pentru a nu pierde bani degeaba din cauza devalorizării ei. Dacă ştii că te plictiseşti repede, poate ar fi mai bine să iei un second-hand cu rulaj mic şi vechi de maxim 2 ani, care deja e mai ieftin cu 30% – bani pe care nu-i pierzi tu. La polul opus, dacă ai foarte puţini bani, poţi lua şi o „rablă" veche de 10 ani, care va sfârşi însă la REMAT – vei şti dinainte câţi bani pierzi pe ea. Pe de altă parte, dacă ştii că vei ţine maşina cel puţin 5-7 ani, atunci una nouă e cea mai indicată.

4. Cât de mult mă interesează siguranţa personală?

Tehnologiile de siguranţă au evoluat dramatic în ultimii 10 ani, aşadar o maşină nouă are ABS mai eficient, vine standard cu ESP, dar în general are şi alte avantaje care ţin de ultimele tehnologii: şasiu mai rigid, airbaguri mai multe şi mai eficiente, sisteme de asistenţă a şoferului. Pe de altă parte, până în 14.000 de euro s-ar putea să nu ai acces la acestea, dar ele să fie prezente pe o maşină veche de 4-5 ani, la aceiaşi bani. Nu neglija siguranţa personală doar pentru că maşina nouă arată „ţiplă" sau pentru că cea veche are alte dotări!

5. Ce motorizare îmi este potrivită?

Maşinile noi au motorizări mai moderne, cu consumuri mai mici şi nivel redus de poluare. Dar în aceiaşi bani vei obţine motoare cert mai puternice de la maşini mai vechi, eventual

chiar premium. Nu te grăbi însă – de multe ori acestea nu îţi sunt realmente necesare şi te costă foarte mult. Alege cu capul, nu cu inima, pe cât posibil. Nu te uita la cilindreea mică a motoarelor noi, uită-te la puterea dezvoltată, dar şi la consumul mediu, taxe etc. Un motor îţi este potrivit dacă este adaptat utilizării pe care vrei să o dai maşinii – te vei chinui cu 60-70 de CP dacă vei fi des cu familia, dar şi 200 de CP sunt cam mult dacă nu vei ieşi des din oraş…

Motoarele mai vechi consumă mai mult şi necesită reparaţii. Pe de altă parte, cele foarte noi nu au istoric…

Ţine cont de reparaţiile uzuale necesitate de motoarele maşinilor rulate – documentează-te pe forumurile mărcii respective pentru a vedea cât de des pică lucrurile „grele” la respectivul model. Aici, o maşină nouă are avantajul garanţiei, dar şi a faptului că vei şti cum a fost condusă.

6. Ce dotări-cheie îmi sunt absolut necesare?

O maşină nouă te poate atrage prin dotările sale de top, dar până în 14.000 de euro nu prea te atingi de ele. Este bine să alegi, pe lângă dotările de siguranţă, şi pe cele care îţi oferă un minim de confort: aer condiţionat, geamuri electrice, senzori de parcare. Dacă maşina nouă nu are măcar aceste elemente, viaţa ta în ea va fi destul de tristă. Pe de altă parte, nu te uita că maşina veche are navigaţie, căci de multe ori aceasta nu cuprinde şi România. Uită-te mai ales dacă are conectivitate USB sau AUX şi dacă poţi asculta MP3-uri la sistemul audio – căci de multe ori muzica îţi va fi singurul companion.

Mai important decât exteriorul e interiorul. Aici vei petrece tot timpul tău cu maşina. Alege în funcţie de el!

Tapiţeria maşinii are un rol determinant în privinţa modului în care va arăta maşina peste câţiva ani. Dacă e maşină nouă, alege cea mai de calitate tapiţerie posibil, va fi mai fiabilă în timp. Dacă e maşină veche, verifică rosăturile şi „gropile” din scaune. Ele trădează şi vechimea reală a maşinii…

7. Contează garanţia?

Un punct forte al maşinilor noi îl reprezintă **garanţia oferită de producători**. În ultimii ani, aceasta a crescut de la numai un an la trei ani sau cinci, ba chiar şi şapte ani (în anumite condiţii). Verifică însă dacă e transferabilă! Dacă o iei de la dealeri de maşini rulate, fii atent la detaliile contractului, pentru a nu te trezi că de fapt n-ai niciun fel de garanţie! Normal, dacă vei cumpăra o maşină rulată de la un samsar sau un particular, chiar că nu vei avea niciun fel de garanţie. Dacă pentru tine asta e extrem de important, atunci ia o maşină nouă şi gata.

Ce alegeţi? Stânga, sau dreapta?

Aveţi şi voi alte lucruri care vă ajută să decideţi între o maşină nouă sau una rulată, la aceiaşi bani? În plus, voi ce aţi alege, şi de ce?

Sursa: www.promotor.ro

Sursa foto:

Cum sa aleg masina potrivita

Ghid achizitie autovehicule

Cumpararea unei masini este o decizie importanta, emotionanta chiar, dar daca nu stii de unde sa incepi, poate fi descurajatoare. De aceea, am creat pentru tine acest ghid de achizitie cu multe sfaturi utile.

Pentru a gasi masina care ti se potriveste, asigura-te ca ai luat in calcul toate optiunile.

- Ce tip de masina iti trebuie
- Benzina sau diesel ?
- Masina noua sau rulata ?
- Costul exploatarii



CE TIP DE MASINA ITI TREBUIE

De cele mai multe ori numeroasele autoturisme din showroom te pot dezorienta si uiti de nevoile practice pentru care ai nevoie de un autoturism. Pentru a va ghida spre a face alegerea potrivita, trebuie sa va raspundeti la urmatoarele intrebari: De cat spatiu aveti nevoie? Vor fi excursii sau calatorii? Dotari de siguranta? Protejarea mediului inconjurator?

• **De cat spatiu aveti nevoie.** Numarul de locuri este important nu doar pentru calatoriile de zi cu zi, dar pentru a fi siguri ca bunicii sau nepotii pot veni si ei. Daca folositi in mod regulat locurile din spate, o masina cu 4 sau 5 usi va poate face viata mai usoara. Dar nu este vorba doar de numarul de locuri. Aveti nevoie de spatiu pentru caruciorul copilului? Dar pentru cusca cainelui? Pentru echipamentul de ski? Sau

daca volumul de bagaje este mare, aveti nevoie de portbagaj de plafon? Sunteti pe punctul de a avea un copil? Un portbagaj mare este esential, dar este mult mai usor sa fixezi scaunul copilului cand ai o masina cu 5 usi. Si, in final, intrucat de cele mai multe ori uitam: va incapea masina in garajul tau?

• **Excursii sau calatorii.** Parcurgi multi km? Daca da, confortul ar trebui sa fie o prioritate. Gandeste-te la traseul cel mai des utilizat. Daca autostrada este o prioritate, atunci ar fi bine sa alegi o cutie cu 6 viteze pentru a avea o calatorie cat mai relaxanta. Conduci in oras foarte des? O cutie automata te scapa de folosirea excesiva a ambreiajului. Parcarea cu usurinta poate fi un factor daca conduci in oras. Dimensiunea este elementul cheie, dar nu ar trebui sa uiti de vizibilitatea pe spate, sau poate iei in considerare un model cu senzori de parcare. Ai nevoie de un autoturism pentru a trage o rulota sau un trailer? Daca da, ai nevoie de un motor puternic.

• **Siguranta.** Dotarile de siguranta tind sa fie grupate in sisteme de siguranta activa care te ajuta sa previi un accident (manevrabilitate, frane anti-blocare, sisteme de stabilitate controlate electronic) sau sisteme de siguranta pasiva care te projeteaza impotriva coliziunilor (celule de siguranta, centuri de siguranta pretensionate, airbag-uri). Dar daca ai un copil, sunt alti factori ce trebuie luati in considerare. De exemplu, pentru a monta scaunul copilului pe locul pasagerului din fata trebuie sa ai posibilitatea de a dezactiva airbag-ul pasagerului. Punctajele in cadrul testelor de inpact NCAP le poti vizualiza pe www.euroncap.com.



• **Mediul inconjurator.** Limitarea impactului asupra mediului inconjurator este legat atat de tipul autoturismului cat si de

modul in care este folosit. Masinile de clasa mica sunt mai usoare si au un consum redus de carburant. Masinile conventionale cu transmisii automate consuma cu 10% mai mult carburant decat varianta lor cu transmisie manuala, si modele cu tractiune 4X4 sunt mai putin eficiente ca si consum decat echivalentul cu tractiune pe doua roti. Emisiile CO2 sunt un indicator important in impactul asupra mediului.

BENZINA SAU DIESEL ?

Alegerea unei motorizari pe benzina sau diesel a devenit dificila. Motoarele diesel s-au imbunatatit semnificativ, sunt mai silentioase si mai puternice, in timp ce motoarele pe benzina au suferit imbunatatiri semnificative privind consumul. In alegerea unei motorizari pe benzina sau diesel sunt cativa factori importanti pe care trebuie sa ii luati in considerare.

- **Pretul de achizitie.** In general, motoarele diesel sunt mai scumpe decat cele pe benzina, dar trebuie sa iei in considerare si valoarea lor mai ridicata la revanzare. Merita sa calculezi econoniile reale de carburant pe care le poti face in perioada de utlizare, pentru a vedea daca amortizeaza in timp costul ridicat de achizitionare al unui model diesel.
- **Costul carburantului.** Pretul motorinei si al benzinei au fluctuat de-a lungul anilor, si acest lucru poate schimba calculele de economisire anticipate.
- **Service.** Costurile de intretinere pentru modelele diesel sau benzina sunt aprox. aceleasi, dar motoarele diesel adesea necesita schimbari frecvente ale uleiului.
- **Taxe.** Taxele de drum sunt calculate conform emisiilor de CO2, si cum motoarele diesel sunt mai eficiente, emisia de Co2 este mai mica, la fel si taxele.

MASINA NOUA SAU RULATA ?
Este o intrebare importanta. Da, masinile noi miros minunat, dar decizia de cumparare trebuie sa fie mai mult decat atat. Lista de mai jos va ajuta.

• **Noua:** este cel mai nou model, sunt noi oferte de pret, o garantie noua, poti sa alegi modelul pe care ti-l doresti, o masina noua are un istoric pe care il cunosti si miroase a nou.
• **Rulata:** masinile rulate costa mai putin, istoricul si garantia pot fi verificate la Distribuitor, au un cost de depreciere mai mic decat masinile noi.

COSTUL EXPLOATARII
Costul de exploatare este unul dintre cele mai cercetate aspecte cand vine vorba de o masina noua. Sunt 3 aspecte de luat in considerare.

• **Costul mentinerii masinii pe drum.** Este necesar sa obtii cateva cotatii privind asigurarea masinii pe care vrei sa o cumperi. In general, cu cat o masina este mai scumpa sau mai sport, cu atat mai mari sunt costurile de asigurare. Taxele de drum sunt bazate pe nivelul emisiilor de CO2, si autoturismele care au nivel foarte scazut de emisii de CO2 au taxe de drum zero.
• **Costul de exploatare al masinii.** Costurile cu carburantul pot fi comparate aruncand o privire la datele privind consumul de carburant, in timp ce costurile de service pot fi estimate aruncand o privire la costurile de service generale de pe website-ul distribuitorului. Costul de inlocuire a anvelopelor depinde de marimea acestora, anvelopele mari cu profil tipic scazut fiind mai scumpe. Frecventa de schimbare a anvelopelor depinde de stilul de condus.
• **Deprecierea.** Deprecierea masinii in timp este unul dintre

cele mai mari costuri. Costul deprecierii depinde de model. Dar, chiar si factori precum culoarea sau optiunile, pot avea influenta. Modelele populare cu atractie second hand tind sa domine cel mai bun pret al unei masini second hand.

Sursa: www.radacini.ro

Sursa foto: www.raceworld.tv

Tactici negociere – video: tactica baiat bun-baiat rau

Dacă vă doriți mai mult în viață, uneori una dintre căile aflate la îndemână este negocierea. Îmi place sa spun ca în viață nu primești ce meriți, ci ceea ce negociezi. În videoul de mai jos explic **în ce manieră putem folosi tactica băiat bun-baiat rau pentru a obține rezultate**. Si mai important, de ce este bine să folosim această tehnică și de ce nu; cum să o contracarăm când este folosită pe noi

În acest articol vă voi prezenta tactica de negociere „băiat bun-băiat rău”. Ea mai este cunoscută şi sub numele de „uliul şi porumbelul”. Probabil mulţi dintre dumneavoastră o ştiţi, însă este bine de retrecut în revistă şi totodată de aflat situaţiile în care ea poate fi aplicată. De asemenea, sunt interesante şi mecanismele de apărare atunci când cineva o aplică pe dumneavoastră.

Tactica „uliul şi porumbelul”, în varianta clasică, se aplică atunci când aveam de-a face cu o echipă de negociere. Unul dintre parteneri este „uliul”, acesta negociind foarte dur. El

aruncă în discuţie cereri exagerate şi dă dovadă de inflexibilitate. Porumbelul este coechipierul lui care joacă rolul de împăciuitor cu partenerul de negociere şi caută o soluţie acceptabilă pentru ambele părţi. Porumbelul devine mai mult un fel de mediator între uliu şi cel care trebuie convins.

Nu de puţine ori aţi văzut această tehnică în filmele poliţiste la interogatorii. Chiar dacă tehnica este arhicunoscută şi este de multe ori conştient şi cel interogat, tehnica funcţionează în permanenţă. Amintiţi-vă de poliţistul dur care intră pe uşa camerei de interogatoriu. Acesta urlă, ţipă şi-i afişează celui interogat un viitor sumbru, departe de copii, departe de cele lumeşti. Practic scopul poliţistului rău (uliul), expus de altfel, este de a-i face viaţa un calvar celui interogat. După ce poliţistul rău îşi face numărul, intră în scenă poliţistul bun (porumbelul). Aceasta se arată puţin îngrijorat de atitudinea colegului său care tocmai ieşise din cameră şi se transformă într-un sfătuitor pentru cel interogat: „Cred că ar fi bine pentru tine să recunoşti şi terminăm povestea, ai văzut ce pornit este colegul meu” sau „Aş vrea să te ajut, însă colegul meu este foarte supărat. Văd eu cum îl conving să se mai liniştească. Haide să vedem cum facem”. Culmea, tehnica funcţionează.

Avantajul principal al acestei tehnici, este că poţi pleca de la o cerere exagerată lăsând totodată un loc de manevră prin poliţistul bun.

Exemplu – cumpărarea unei maşini

Mergi să-ţi cumperi o maşină. Tehnica se pretează atunci când vrei să cumperi o maşină la mâna a doua. Ai 4 500 de euro. Tu poţi juca rolul porumbelului. Un uliu poate fi soţia sau un mecanic. Mecanicul înainte de a cunoaşte meseria trebuie să cunoască scenariul propus de tine. Aţi ajuns la faţa locului, iar dialogul poate îmbrăca o formă de genul celei de mai jos:

Tu: Cât cereţi pe această maşină?

Vânzătorul: Dumneavoastră cât daţi?

Tu: Depinde cât face, să o studiem puţin! Sunt şi cu mecanicul, el se pricepe mai bine.

Vânzătorul: Bineînţeles, uitaţi-vă, maşina asta e ca nouă!

(tu te uiţi roată pe lângă ea, te uiţi la tapiţerie, la butoane etc. Mecanicul o porneşte, o accelerează, se bagă pe sub ea, îi deschide capota. Mecanicul ascultă motorul minute în şir, mişcă de roţi etc. Într-un final termină).

Vânzătorul: Ei ce ziceţi?

Tu: Eu ştiu ce să zic….? (te uiţi lung la mecanic şi ridici din sprâncene)

Mecanicul: Eu zic să nu vă grăbiţi, nu degeaba o vinde omul!

Vânzătorul: (deja este puţin iritat): Ce vreţi să spuneţi?

Tu: Domnule vă rog să vă liniştiţi. Mie îmi place maşina asta. Cât cereţi pe ea?

Vânzătorul: (i-a cam pierit elanul, voia să pornească negocierea de la 6000 E, însă îşi schimbă puţin optica): Domnule dacă vă place v-o dau cu 5 400 E.

Tu: Nu-i un preţ rău, are asigurare şi ITP?

Vânzătorul: Are, bineînţeles că are!

Tu: Şi mai putem negocia puţin la preţ?

Vânzătorul: Domnule, ne mai gândim!

Tu: Domnule mecanic, cât face?

Mecanicul: Păi face şi nu prea face! Pe asta dacă o cumperi acum peste un an nu iei mai mult de 3 500 – 4000 Euro. Am

ascultat motorul, ăsta nu o mai duce mult, în plus o maşina la mâna a doua are bubele ei, cât ai spune…

Vânzătorul: (din nou este puţin iritat şi vrea să intervină …dar nu-l laşi)

Tu: (preiei rolul vânzătorul): Domnule mecanic, eu spun că merită, are tapiţerie curată, pare îngrijită, îmi place şi culoarea şi cred că aş putea să dau mai mult de 4000 de euro pe ea.

Mecanicul: Cum spuneţi, dumneavoastră o cumpăraţi!

Tu: 4500 dacă aş da pe ea ar fi prea mult?

Mecanicul: Cam da!

Tu: Te întorci de la mecanic spre vânzător şi-l întrebi: domnule dacă vă dau 4500 este in regulă?

Vânzătorul: Este cam puţin.

Tu: Mie îmi place, care-i ultimul dumneavoastră preţ?

Vânzătorul: Păi mai jos de 5000 E nu am cum să o dau.

Tu: Hm mecanicul meu zice că şi 4500 sunt cam mulţi, nu ştiu ce să zic.

Mecanicul: Da, sunt cam mulţi şi 4 500!

Tu: (către vânzător): 4800 este bine?

Vânzătorul: 4 900 Euro este ultimul preţ!

Tu: Bine domnule, batem palma!

Dialogul de mai sus este o variantă a acestei tehnici de negociere. Am dat un exemplu din viaţa de zi cu zi pentru a fi clar înţeleasă tehnica. După cum aţi putut observa, mecanicul a fost cel care l-a presat pe vânzător, nu dumneavoastră. Dumneavoastră ori de câte ori vânzătorul s-a văzut presat aţi

intervenit situându-vă de partea lui. Tocmai acesta este „secretul” acestei tehnici, anume că poţi presa rămânându-ţi în permanenţă posibilitatea de a relansa negocierea. Practic, vă puteţi atinge scopul şi puteţi „testa” care este limita minimei acceptabilităţi a vânzătorului.

Tehnica este folosită extrem de mult şi în vânzările profesioniste. În loc de mecanic este folosit un contabil sau un avocat. În termeni practici poate fi şi un coleg care se arată oarecum nemulţumit pe tot parcursul discuţiei. Există şi varianta în care el nici nu vorbeşte prea mult, ci poate gesticula numai dând din cap din când în când, semn că lucrurile nu merg în direcţia potrivită. Această atitudine descurajează partenerul de negociere care merge pe „minim”. Partenerul dumneavoastră de negociere este prins la mijloc pentru că nu se poate supăra, întrucât dumneavoastră sunteţi foarte binevoitor.

De foarte multe ori această tehnică este folosită şi în altă variantă: băiatul cel rău nici nu este de faţă la negociere. Băiatul cel rău poate fi soţul/soţia şeful, colegul, acţionarii, etc. Poţi invoca oricând în discuţie că tu ai vrea să-i oferi un anumit preţ sau să cumperi la un anumit preţ însă ai trasate sarcini foarte clare. Poţi să dai un telefon pentru a asigura partenerul că discuţi foarte serios, poţi să i-l dai şi la telefon să discute. De obicei partenerul de la celălalt capăt al firului este relativ serios şi foarte dur, descuranjant chiar pentru partenerul tău de negociere. Tu ştii însă limitele şi cât anume poţi negocia. Cred că vă puteţi imagina foarte uşor un asemenea scenariu.

Această tehnică este de fapt un război psihologic care-l împinge pe partenerul de negociere la o limită controlabilă prin băiatul cel bun (porumbelul) şi totodată dă impresia partenerul de negociere că a câştigat, că a reuşit să „treacă peste opinia” băiatului cel rău şi a reuşit să încheie afacerea cu porumbelul. Practic, rămâne satisfăcut, lucru important în negociere.

Frumuseţea acestei tehnici este că aproape niciodată nu poţi demonstra, chiar şi atunci când ţi-ai dat seama, că foloseşte această tehnică. Poţi intui, însă nu poţi reproşa în mod direct acest lucru.

Ce variante ai când este aplicată pe tine?

În primul rând să-ţi dai seama că este aplicată şi să încerci una dintre următoarele variante:

1. Să nu cazi în capcana în care să-ţi închipui că băiatul bun negociază în numele tău. Păstrează-ţi în minte obiectivele şi urmează-le!
2. Caută-ţi şi tu un băiat rău de contrabalansare: şeful tău, partenerul, colegul, chiar şi unul imaginar!
3. Retrage-te şi nu intra într-o discuţie argumentativă sau o negociere. Nu ai nici o şansă să negociezi cu amândoi odată. De exemplu, cereţi scuze că mergi până la baie şi roagă-i ca până te întorci să aibă un punct de vedere comun, iar dacă nu au, nu ai ce le face. Poţi să forţezi să propui o reprogramare a întâlnirii, timp în care ei se pot pune de acord.
4. O altă variantă este să te înlocuiască rapid cineva, care evident va trebui să joace rolul băiatului rău.
5. Mai există şi o altă variantă: tactica tăcerii. Prefă-te că băiatul rău nu există, ignoră-l şi eventual prefă-te că nu-l auzi.

„Uliul şi porumbelul”, ca orice tehnică, nu este de neoprit, la fel cum nu este de folosit întotdeauna. Important este să fii conştient că atunci când o foloseşti există riscul ca partenerul tău de negociere să se ridice de la masa negocierii. Nici o tehnică nu este invincibilă, la fel cum nici una nu este de necontracarat. Cine are mai mult antrenament şi are abilitatea de a folosi tehnica potrivită câştigă mai mult. Reţineţi că este important să vă mulţumiţi şi partenerul. Rolul tehnicilor este să-l duceţi la minim, nu să luaţi şi pielea de pe el.

Sper că v-am convins să priviţi cu mai multă atenţie această tehnică şi să o folosiţi atunci când aveţi ocazia. De asemenea, ultimele 5 puncte vă oferă câteva variante în situaţia în care cineva o foloseşte pe dumneavoastră.

Sursa: http://www.marian-rujoiu.ro

Sursa video: www.YouTube.com

Cum sa facem diagnoza auto cu un smartphone si ELM327 BT (tutorial video)

Tutorialul de mai jos este pentru un Opel Corsa

Sursa foto: sibiuserviceauto.ro

Sursa video: www.YouTube.com

Cum sa schimbi placutele de

frana la Fiat Grande Punto si nu numai (tutorial video)

Odata si odata tot va trebui sa schimbati discurile si placutele de frana, dar de ce sa nu faceti asta chiar voi, nu este cine stie ce doar si va trebuie doar rabdare si putina atentie. De preferat ar fi ca atunci cand schimbati discurile de frana sa schimbati si placutele de frana. Placutele de frana se schimba dupa aprox 30-50.000 km, dar durata lor de viata este foarte mult influentata de stilul de conducere si de calitatea materialelor din care sunt confectionate.

Daca aveti un stil de conducere agresiv/sportiv cu frane bruste si dese cu siguranta ca nu o sa va tina nici macar 30.000 km, dar daca aveti un stil de condus normal cu franari line cu siguranta o sa treceti peste chiar si peste pragul de 50.000 km.

Acum sa trecem la ceea ce inseamna schimbarea acestora:

- In primul rand trebuie sa ridicati masina si sa o asigurati;
- Dupa ce sunteti sigur ca masina nu are cum sa cada, dati jos roata;
- Cu o surubelnita desfaceti capacele din spatele etrierului, si toate suruburile care au legatura cu roata;
- Deconectati senzorul ABS care este atasat pe un suport de la etrier;
- Cu un cleste/patent scoateti siguranta etrierului;
- Scoateti etrierul din suport (nu scoateti placuta care e atasata de piston ”placuta interioara”).

Asezati etrierul pe bratul planetarei si scoateti cealalta placuta (placuta exterioara);

- Cu o tubulara de 17mm desfaceti suruburile suportului de placute/etrier, scoateti suportul si discul de frana;
- Curatati de depuneri (cu o pila) locasurile placutelor de pe suportul placutelor/etrierului (unde circula placutele la fiecare actionare a pedalei de frana) dupa curatare ungeti cu putina vaselina pe aceste locasuri;
- Montati la loc discul de frana si suportul placutelor/etrierului;
- Stergeti sau spray-ati cu Bremsreiniger discul pentru a elimina stratul de protectie care e din fabrica (e un fel de pelicula foarte subtire de vaselina/ulei care protejeaza discul impotriva ruginii in timpul transportului), apoi montati placuta de frana exterioara;
- Deschideti capota si desfaceti capacelul rezervorului de frana (lasati-l asa), dupa care luati etrierul intoarceti-l si sprijiniti-l pe partea de sus a discului, impingeti pistonasul in etrier daca aveti cu o presa sau cu doua surubelnite, doua capete de ciocan;
- Apoi scoateti placuta veche din etrier si inlocuti-o cu cea noua dupa care puneti foarte putina vaselina la etrier in locasul in care vine ”placuta exterioara” si montati etrierul pe suport, dupa care nu va ramane decat sa strangeti suruburile si sa conectati ABS-ul;
- Porniti motorul si faceti cateva pedale de frana cat sa fiti siguri ca prinde pedala;

- Extrageti cu o seringa surplusul de lichid de frana care este peste nivelul maxim si sa il aduceti pana la nivelul maxim dupa care puneti la loc capacelul rezervorului lichidului de frana. Montati roata si o strangeti.

Sursa: www.roportal.ro

https://www.youtube.com/watch?v=PnTfT_SngI

Sursa video: www.YouTube.com