

Video – Tactica eludarii în negociere

Puteti citi si 35 tehnici de negociere

Sursa foto: <http://www.fisapostului.eu>

Sursa video: www.YouTube.com

Cum se face si ce inseamna ITP-ul

Inspectia tehnica periodica sau, pe scurt ITP, este verificarea tehnica periodica si **obligatorie** a masinii. La aceasta inspectie se verifica nivelul de poluare, a sigurantei rutiere si a categoriei de folosinta a autoturismului.

Documentele necesare pentru realizarea ITP-ului sunt:

1. Cartea de identitate a vehiculului (CIV) – copie conform cu originalul, eliberata de societatea de leasing sau in original, in cazul creditului auto
2. Certificat de inmatriculare – in original
3. Asigurare de raspundere civila auto obligatorie (RCA)
4. BI/CI a celui care se prezinta cu vehiculul.

Operatiunile ITP constau in trei etape, si anume:

In prima etapa **se verifica nivelul de poluare**, adica stabilirea compozitiei chimice a gazelor si a nivelului de zgomot prin introducerea unei sonde in teava de esapament.

A doua etapa consta in **verificarea sistemului de franare**: starea mecanica si eficienta franelor fata – spate. Rezultatele sunt imprimate si atasate la raportul de inspectie ITP.

In a treia etapa **se verifica principale elemente de siguranta** ale masinii: sistem de directie, suspensie si rulare, verificarea gradului de vizibilitate, a starii farurilor si a echipamentelor electrice ale masinii.

Sursa: <http://autofirstclass.ro>

Sursa video: www.YouTube.com

Limbajul Ochilor – Limbajul Trupului

Detectorul de minciuni, de adevar si de emotii!

Stai de vorba cu cineva si ai vrea sa ai mai multe repere decat limbajul verbal. Mai jos aveti cateva lucruri depre limbajul ochilor si ce insemna aceste lucruri. Folosirea acestor instrumente este o adevarata arta.

Aceasta metoda nu este infailibila, ea trebuie corelata cu

intrebări specifice, verificare și reverificare. Pune-l pe colegul tău să-și aminească ce a făcut săptămâna trecută și vezi unde își arunca privirea. Pune-l apoi să-și imagineze ceva. Odată ce ai văzut unde își arunca privirea i-ai identificat formula după care își imaginează ceva și după care își aminteste ceva. Avantajul acestei metode este că ea poate fi testată aproape instantaneu. Mult succes în practicarea ei.

STANGA SUS : Amintire vizuala

Oamenii privesc astfel când își aduc aminte imagini. Aceste imagini le-au mai văzut cândva. Poate fi imaginea unui partener de afaceri, o imagine din vacanță, ce am făcut cândva, o zi de la școală, o imagine din traficul rutier, o persoană, o rudă, un prieten, un afiș, o pictură, o mașină, un televizor, etc. De regulă indică spunerea adevărului!

Ochii sunt îndreptați în DREAPTA SUS : Constructie Vizuala

De regulă ne închipuim cum va arăta un anumit lucru. Sau ne imaginăm ceva. Mai ales atunci când nu vrem să răspundem la o întrebare, căutăm un răspuns, sau imaginăm alt răspuns decât realitatea sau atunci când improvizăm. Aceeași direcție este folosită atunci când ne închipuim consecințe, sau vedem cum va arăta afacerea noastră, atunci când facem presupuneri referitoare la: consecințe, risuri, locuri de vacanță, locuri de întâlnire, o casă în care am vrea să locuim..etc

Ochii sunt ÎNDREPTAȚI ÎNAINTE: Vizualizare

De regulă indiciul ni-l dă poziției corpului asupra semnificației. Dacă observăm că greutatea corpului este sprijinită pe stânga atunci avem de-a face cu o amintire, dacă

este pe partea stanga avem de-a face cu o constructie.

Ochii sunt indreptati in STANGA LATERAL: AMINTIRE AUDITIVA

Ne aducem aminte un sunet, o melodie, o voce, un fosnet, un trznet, un tipat. Se refera la sunete care ne sunt cunoscute si le-am mai auzit.

Ochii sunt indreptati in DREAPTA LATERAL: Constructie Auditiva

Oare cum ar suna? Aceasta este intrebarea cadru care ne vine in minte. Ne inchipuim cum ar suna o melodie. Sau ne inchipuim cum ar suna vocea unui prieten- mai aspra (ton pe care nu l-am mai auzit). Caracteristic acestui mod este faptul ca in mintea noastra cream un sunet pe care nu l-am mai auzit niciodata.

Ochii sunt indreptati in STANGA JOS: Dialog intern

Aceasta ipostaza o intalnim atunci cand o persoana se gandeste asupra unui lucru. Isi pune o serie de intrebari, analizeaza si isi raspunde la intrebari. Este caracteristic celui care “sta pe ganduri” .

Ochii sunt atintiti in DREAPTA JOS: Emotii

Aceasta ipostaza se intalneste atunci cand incercam senzatii sau sentimente noi: bucurie, tristete, rusine, teama. Cand spunem sentimente noi ne referim la sentimente care iti determina o anumita stare, diferita de cea anterioara.

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

Mai puteti vedea: **35 tehnici de negociere**

Tehnica negociere Rosu sau Negru?

În esență, această tehnică de negociere este foarte simplă, însă este foarte eficientă. Este mai mult un tips and tricks aplicat de obicei de către agenții de vânzări pentru finalizarea vânzării. Această tehnică mai este cunoscută în limbajul NLP ca „falsă alegere”.

Atunci când întrebi pe cineva:

„Ai vrea să mergem la un film?” (Poți primi un răspuns de genul: Aș vrea, dar nu am timp!)

„Ai vrea să mergem în parc?”

„Îți place această mașină”?

„Te-ai hotărât să-l cumperi”? etc

Aceste întrebări nu sunt foarte convingătoare pentru că îi dai posibilitatea interlocutorului să „scape” foarte rapid. Punând asemenea întrebări „îți forțezi” interlocutorul să răspundă cu da sau nu. Partea afectivă sau partea logică a celui cu care discuți se va grăbi să-ți dea un răspuns care nu-ți este foarte convenabil.

Tehnica Roșu sau Negru sugerează o alternativă. Practic, nu-l mai întrebi dacă-i place roșu, ci-l întrebi: „Cum ai prefera

să fie, roșu sau negru?” „Ai prefera să mergem în parc astăzi sau mâine?” sau „Ați prefera să plătiți în avans 20% sau 50 %?”

Practic, înainte ca interlocutorul să se decidă, îi sugerezi să aleagă între două variante. În acel moment, inconștient, partenerul va fi forțat să gândească în alți termeni. El atunci se va gândi: Este mai bine roșu sau negru? Este mai bine acum sau mâine?

Această tehnică este eficientă pentru că punând o asemenea întrebare vei sări voit peste întrebarea dacă vrea sau nu, și-l întrebi cum vrea, când vrea sau ce vrea exact. Este foarte puțin agresivă și funcționează. Interlocutorul tău va încerca să găsească cea mai bună variantă, cumva îl treci, fără să-și dea seama, peste a vrea sau nu și îl întrebi de care vrea. Pleci de la premisa că el sau ea vrea lucrul respectiv. De obicei, când pui o asemenea întrebare, dacă vrea roșu sau negru, în mod automat și el pleacă de la premisa că vrea. Mai jos veți găsi o serie de exemple despre cum pot fi aplicate:

Exemple în viața de zi cu zi în familie / cuplu:

1. Dragul meu vrei să mergem în parc astăzi sau mâine?
2. Crezi că ar fi mai bine să-mi cumpăr o pereche de pantofi roșii sau negri?
3. Când crezi că ar fi mai bine să mergem în concediu, în luna iulie sau în luna august?
4. În weekendul următor m-am gândit să mergem undeva. Unde ți-ar plăcea mai mult, la mare sau la munte?

Exemple în vânzări:

1. Preferați profilul roșu sau cel negru?
2. Preferați livrarea imediată sau în 4-5 zile?
3. Doriți 4 sau 6 bucăți?
4. Doriți să plătiți cash sau prin bancă?
5. Când ați mai vrea să revin cu un telefon, la sfârșitul săptămânii sau la începutul săptămânii viitoare?

Exemple la serviciu:

1. Când ai dori să ne ocupăm de acest raport, astăzi sau mâine?
2. Câți potențiali clienți contactăm astăzi, 30 sau 40?
3. Facem comunicatul de presă astăzi sau mâine?
4. Unde ai prefera să mergi astăzi, la trezorerie sau la administrația financiară?
5. Când facem comanda la papetărie, de dimineață sau după amiază?

Ca orice tehnică, are limitările ei și nu este obligatoriu să funcționeze întotdeauna. De exemplu, este posibil să nu prefere nici roșu, nici negru. Este bine chiar și atunci când preferă verdele, de exemplu. Dacă vrem să punem la îndoială eficiența acestei tehnici putem spune: dar dacă omul nu vrea deloc, ce facem? Practic în condițiile în care el nu știe ce vrea sau este nehotărât, o asemenea tehnică are scopul de a-l ajuta să se decidă, de a-l testa, de a-l determina să ia o decizie.

Vă sfătuiesc să o aplicați, este elegantă, eficientă și cu beneficii multiple. Sunt cuvinte oarecum magice care determină interlocutorul, partenerul sau cumpărătorul să se hotărască. Nu puține sunt situațiile în care agenții de vânzări sunt foarte convingători, ei duc vânzarea aproape până la capăt numai că nu reușesc să smulgă „DA-ul final”. Presupune că ți-a spus da și intră pe un detaliu de formă, printr-o întrebare cu două variante.

Aș vrea să rețineți că oamenii se hotărăsc mai ușor când expui două variante. Paradoxal, cu cât le expui mai multe variante din care ei să aleagă, cu atât probabilitatea ca ei să se hotărască scade. Adică, nu trebuie să sugerezi 4 sau 5 variante, pentru că nu vrei reuși să-l faci să se decidă.

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

Mai citește: 35 tehnici de negociere

Intrebari bune puse de negociatori experimentati

In acest video aflatii tips & tricks despre cum puteti negocia mai bine. Vedeti prin exemple care este puterea intrebărilor si aflatii ce tip de intrebari puteti pune pentru a fi mai persuasivi.

In viata nu primești ce meriti, ci primești ceea ce negociezi!

Sursa: <http://www.traininguri.ro>

Sursa foto: <http://www.newschannel.ro>

Sursa video: www.YouTube.com

Vezi si: 35 tehnici de negociere