



DR. TANÁCS JÁNOS
BME

Filozófia és Tudománytörténet Tanszék

1111 Budapest, Sztoiczek J. u. 2-4. fszT. 1.

Telefon: 463-1181/5900

nego@filozofia.bme.hu

Tárgyalástechnika 1

Ajánlott irodalom

Michael C. Donaldson: Negotiation for Dummies

Fisher-Ury: Getting to Yes

Steven P. Cohen - Negotiate Your Way to Success

A TÁRGYALÁS

Mikor tárgyalunk? Mikor tárgyaljunk?

Egyértelmű tárgyalási szituációkon kívül (pl adás-vétel, béremelés kérés, ..) akkor érdemes tárgyalásként felfogni egy helyzetet, amikor **ezzel előnyösebb kimenetel várható** mint e nélkül. Tehát úgy állíthatunk be egy szituációt, hogy az tárgyalási szituáció legyen.

Gondolhatsz egy régebbi helyzetre, amit így jobban tudtál volna kezelni, akár munkatársakkal, családon belül, kapcsolatban, ...

A tudatosítás fontos, azaz, hogy te dönthetsz egy szituáció tárgyalásként való beállításáról!

A TÁRGYALÁS EGY RUGALMAS MEGEGYEZÉST KERESŐ ELJÁRÁS!

A TÁRGYALÁS 1

A tárgyalás 3 fázisa:

Beszállás – Mikor kezdjük el a tárgyalást?

Ha így tudsz jobbat elérni, mint tárgyalás nélkül.

Folyamat – Meddig folytassuk?

Amíg a tárgyaláson belül még tudsz jobbat elérni.

Kiszállás – Mikor lehet vége.

Ha elérted a kitűzött célt (ez egy rugalmasabb, pl -tól -ig tartomány).

A TÁRGYALÁS 2

A tárgyalás 3 összetevője:

Tartalom: amiről folyik a tárgyalás, a tárgyalás tárgya

Folyamat: a tárgyalás menete

Kapcsolat: kapcsolat a felek közt (tárgyalási közbeni és utáni itt a szempont de persze az azt megelőző is lehet meghatározó)

Akkor tekinthető sikeresnek a tárgyalás, ha mindhárom szempontból az. Van ugyanis, amikor felemás. Érdemes ezeket együttesen figyelemmel kísélni.

TJ Pl. értelmezhet sz tárgyalásként egy egyszerűnek gondolt kérést a tanár felé.

TÁRGYALÁS - ÖNFEJLESZTÉS

Az előadástechnikánál már említett séma itt is működik. Eddigi tapasztalatokból (megfigyelőként vagy szereplőként) építkezve, azokat tudatosítva lehetünk jobbak. A séma:

ÉSZLEL > AZONOSÍT > ELEMÉZ >>>> ALKALMAZ

Tipp: Érdeemes tárgyalásként felfogni szituációkat, melyeket eddig nem így közelítettél volna meg.

Tipp: Ha valaki azt gondolja, hogy nem kell tárgyalnia (pl. mert ő olyan jó, erősebb), könnyen hátrányba kerülhet.

Könyv tipp: Mérő László: Mindenki másképp egyforma

Amikor a tárgyalás jobb eredményre vezetett volna...

- Téves az a helyzetértékelés, amely elutasítja a tárgyalást, holott az vélhetőleg jobb eredményre vezetett volna.

ESETTANULMÁNY:

- Egy bútorgyártó cég (B) beajánlott egy építész irodát (ÉI) egy ügyfélnek (Ü), miután egy másik építésziroda sikertelenül birkózott meg a belsőépítészeti feladat első mozzanataival és az ügyfél elégedetlen volt.
- Cserébe B azt kérte ÉI-től, hogy (az iparági területen egyébként is bevett szokásoknak megfelelően) miután elnyerte a munkát, a tőlük rendelt bútorral kerüljön berendezésre az ügyfél épülő irodaháza.
- A ÉI felvette a kapcsolatot az ügyféllel.
- Az ügyfél azonban váratlanul észbe kapott, és egy tendert írt ki az épülő irodaház belsőépítészeti-bútorozási tervének elkészítésére. A tender azzal kecsegtetett, hogy a nyertes készítheti el a tervet és bonyolíthatja le a bútorozást.

Amikor a tárgyalás jobb eredményre vezetett volna... 2.

- Az ÉI, hogy esélyes legyen megnyerni a pályázatot (megint csak az iparági területen egyébként is bevett szokásoknak megfelelően) nyomott áron vállalta el a munkát, és arra számított, hogy (az iparági területen egyébként is bevett szokásoknak megfelelően) majd a bútoros cég magasabban számláz ki és törlesztésként visszaadja az ÉI-nek a teljes bútorozási költség adott százalékát.
- Az ÉI megnyerte a munkát.
- AZ ÉI elkészítette a belsőépítészeti tervet.
- Az ügyfél észbekapott, hogy egy 100 milliós nagyságrendű kiadásról van szó, és a bútorbeszállítókat is szeretné megversenyeztetni.
- Az ÉI-nek egy nyilvános tendert kellett kiírnia, ám az nyilvánvaló volt, hogy a végső döntést az ügyfél fogja meghozni.

Amikor a tárgyalás jobb eredményre vezetett volna... 3.

- Az ÉI azzal találta magát szemben, hogy a beadott pályázatok fényében semelyik, általa racionálisan képviselhető kiemelt szempont szerint nem volt a legjobb pályázat B pályázata, és összességében sem volt a legjobb 3-ban a 6 pályázatból.
 - Nem volt a legolcsóbb, mások árban alá mentek: ez alapján nem lehetett védeni (a pályázatok a 90-120 milliós tartományban szóródtak).
 - Nem volt a legjobb minőségű sem: ez alapján sem lehetett védeni; sőt a legjobb 3-ban sem volt benne a minőségi rangsor alapján.
 - Az ár/érték arányban (drága/minőségi vagy költségkímélő/szerényebb) sem volt benne a legjobb 3 három pályázatban.
- Összegezve: abban a spektrumban, amit a beadott pályázatok képviseltek, az ÉI iroda nem tudott olyan szempontot megjeleníteni az ügyfél felé, ami alapján védhető lett volna B pályázata.
- Az ÉI végül is nem szerepeltette az általa támogatott pályázatok között, és nem lehetett arra számítani, hogy esélyes lett volna „megnyeretni” B pályázatát.

Amikor a tárgyalás jobb eredményre vezetett volna... 4.

A B cég szagot kapott (azaz információhoz jutott, de nem az ÉI-től magától !!!), hogy az ÉI nem szerepelteti az előnyben részesített pályázatok között.

- A B cég ennek megfelelően megpróbált egy saját embert betolni, közvetlenül az Ügyfélnél,
aki az ő érdekeit képviseli, az ő pályázatát támogatja, továbbá informálja őt ÉI és az Ügyfél között (de B meglátása szerint a háta mögött) zajló tárgyalásokról, amelyekben ÉI teljesen figyelmen kívül hagyja B kezdeti hozzájárulását a lehetőséghez.
- Bár a konfliktus nem vált explicitté, de a kapcsolat kimondatlan elmérgesedése megkezdődött.
- Végül az ügyfél egy másik pályázatot választott, a munkát nem a B cég nyerte meg.
- Az ÉI-hez visszajutott az a hír, hogy B nagyon pipa, és készül a jövő héten felhívni ÉI-t és beolvasni neki, amiért kigolyózta őt abból a tenderből, amibe ő vitte be eredetileg ÉI-t.

Amikor a tárgyalás jobb eredményre vezetett volna... 5.

- Felmerült, hogy érdemes lenne ÉI-nek tárgyalást kezdeményeznie, azonban ÉI ezt elutasította.

VÉGÜL:

AZ ÉPÍTÉSZIRODA ELVESZTETTE AZT A BÚTORGYÁRTÓ CÉGET,
AMELY ŐT EHHEZ A MUNKÁHOZ JUTTATTA!

HATÉKONYSÁG

Probléma észlelés: egy nagyon hasznos jó tulajdonság, ugyanis hajlamosak vagyunk épp a kényes pontokon átugrani, pont a nehézségek, a megküzdés elkerülése végett. Ezt az ösztönt tudatosan kell leépítenünk.

Kreativitás: igyekezzük mindig megtalálni, hogy hogyan határozhatunk meg egy szituációt úgy, hogy az a leghatékonyabban kezelhető legyen számunkra, próbáljunk minél több szempontot, összetevőt, lehetőséget szem előtt tartani.

Proaktivitás: egyszerűen tudatosan a dolgok elébe kell menni, minél kevésbé hagyni hogy rossz meglepetés érjen, megadni az időt az átgondolásra, alapos felkészülésre.

2. ESETTANULMÁNY

Egy rangos **külföldi kiállítás magyar pavilonja** olyan tervvel nyerte el a rendezés jogát, amely jelentős mértékben épített egy hazai újság (Ú) képanyagára.

A kiállítás rendezője (R) a rendszerváltás óta eltelt teljes időszakról szerettek volna képet adni, méghozzá úgy, hogy az újságban megjelent összes fotót kiállítják, mintegy dokumentatív céllal, meglehetősen figyelemfelkeltő módon.

Ehhez egy igen drága lapozó gépet is terveztek és gyártattak: a szerkezet a tervek szerint önmagában is „kiállítási tárgyként”, egyfajta mobil szoborként funkcionált volna.

A pályázat előkészítésekor az újság hozzájárult képanyagának a kiállításon történő szerepeltetéséhez.

A kiállítás előkészítésének előrehaladásával azonban felsejlett a gyanú, hogy a kiállítás esetleg egyfajta szakmai fricska is: hogy nem pusztán tárgyilagosan, azaz dokumentatív céllal kívánja az anyagot kiállítani, hanem mintegy pellengérré is állítja és kissé nevetségessé is teszi egyúttal az újságot: az újságot, amely teret ad és propagálja mindazt, ami megjelenik benne.

2. ESETTANULMÁNY

Az újság azonban néhány hónappal a pályázat megnyerését követően, már a kidolgozási szakaszban váratlanul visszavonta a hozzájárulását.

A kiállítás rendezését megnyerő szakember (R) szerint a kiállításig hátralévő idő már nem tette lehetővé új koncepció kidolgozását:

a kiállítás három fő motívuma közül az egyik kiesése igen komoly koncepcionális veszteségnek látszott a rendező számára. Ráadásul már a lapozó gép gyártása is előrehaladott állapotban volt, a projekt leállítása komoly anyagi veszteséget is előrevetített.

R egy jogi szakértő véleményét kérte az ügyben, hogy van-e akadálya annak, hogy az újság képanyagát felhasználja anélkül, hogy ahhoz az újság hozzájárulását adja?

A jogi szakértő azt a tájékoztatást adta, hogy R nyugodtan használhatja a képanyagot, az nem fog szerzői jogi akadályokba ütközni.

2. ESETTANULMÁNY

A rendező szakember és csapata az újság hozzájárulása nélkül felhasználta a képanyagot, és elkészítette a kiállítást.

A kiállítás közvetlen előkészítési-berendezési munkálatai zajlottak a külföldi helyszínen, amikor **az újság feljelentést tett** a rendőrségen szerzői és szomszédos jogok megsértése miatt,

továbbá ahhoz a legfelsőbb hatósághoz fordult (Minisztérium), amelynek felügyelete alá tartozott a kiállításért közvetlenül felelős intézmény (az az intézmény, amely az pályázatot kiírta és a megvalósításért a rendező után a közvetlen felelősséget viselte).

Látszódtott, hogy a rendőrségi procedúra nem fog a kiállítás megnyitása előtt, sőt még a nyitvatartási időszak alatt sem pontot tenni az ügy végére,

továbbá a legfelsőbb hatóság megijedt a kitörőben lévő botránytól, és nyomást gyakorolt a felelős intézményre, amely nyomást gyakorolt a kiállító-rendezőre, hogy a képek ne kerüljenek kiállításra.

2. ESETTANULMÁNY

VÉGÜL:

AZ A „MEGOLDÁS” SZÜLETETT, HOGY A KÉPEK A LAPOZÓ GÉPPEL EGYÜTT „LETAKARVA” JELENTEK MEG A KIÁLLÍTÁSON:

LÉNYEGÉBEN SEM A LAPOZÓ GÉP,

SEM A KÉPANYAG NEM TÖLTÖTTE BE KIÁLLÍTÁSI FUNKCIÓJÁT!!!

MEGFONTOLANDÓK

AZ ESETTANULMÁNYOK KAPCSÁN: Gondold át, hogy melyik ponton *miről* és *hogyan* lett volna érdemes tárgyalni!

A feladatban azt érdemes egyben látni, hogy vannak betörési pontok, és a különböző pontokon mennyire másról és más eszközökkel folyhat a tárgyalás.

Érdemes egészben látni a folyamat dinamikáját, azaz hogy a folyamat előre haladtával hogyan változik a tárgyalás témája, tétje, eszközei!

Az átgondolásnál vedd figyelembe, hogy a folyamat magától hogyan haladt tovább!!!
Használd a ténylegesen létrejött eredményt sikerkritériumként!

SAJÁT TAPASZTALAT KAPCSÁN: Emlékezz vissza és azonosíts olyan helyzetet, amikor nem kezdeményeztél tárgyalást, utólag azonban úgy tűnik, megérte volna!

Ha lehetséges, azonosíts betörési pontokat: tudatosítsd magadban, hogy mikor miről tárgyalhattál volna!

Mikor érdemes kilépünk a tárgyalásból?

Az utolsó határ alkalmazása

- Később látni fogjuk, hogy a tárgyalási szituáción belül is számos tényező akadályozhatja a reális helyzetértékelést.
- Ahhoz, hogy a *tárgyalási szituáción belül* jó döntést hozzunk, az első, kézenfekvő, gyakorta alkalmazott eszköz: az Utolsó Határ (UH).
- Az UH annak *előzetes, a tárgyalást megelőző rögzítése*, hogy mi a kilépési pont, mi az utolsó határ, ameddig elmehetünk a tárgyalás során.

Az UH problémái

- Alapvetően csak egydimenziós (pld. ár jellegű) értékelési eszköz.
- A tárgyalás azonban rendszerint több feltételt érint. Mivel a hatékony tárgyalás a teljes feltételrendszer rugalmas és kreatív kezelésén alapul, ezért az UH könnyen válhat merevvé, és gátolhatja a kreatív tárgyalást.

Mikor érdemes kilépnünk a tárgyalásból?

Az utolsó határ alkalmazása 2.

- Bár az UH kalkulálása alapulhat megfontolt elemzésen, a jövőbeli trendek figyelembevételén, a lehetőségek feltárásán, ám lehet valamelyest önkényes: ennél fogva kiléptethet olyan helyzetből, ami jobb eredményt szülne, mint a ténylegesen létező alternatívák.
- *Az UH nem feltétlenül van köszönőviszonyban a realitással, azaz tényleges alternatíváinkkal, nem mér hozzájuk!*
- Látható, hogy az Utolsó Határnál jobb feltételt kapunk, ha figyelembe vesszük azokat a tényleges lehetőségeket, amelyekkel a tárgyalási eredménynek versenyeznie kell.

Mikor érdemes kilépnünk a tárgyalásból?

- **Akkor érdemes kilépnünk a tárgyalásból, ha**

⇒ a tárgyalással elérhető eredmény rosszabbnak ígérkezik, mint a *Tárgyalásos Egyezés Legjobb Alternatívája*

(TELA, vagy angolul **BATNA**: *Best Alternative To a Negotiated Agreement*)

- **A TELA funkciói:**

- egyfelől **értékelési eszköz**,
- másfelől pszichológiai funkciója van:
segít elkerülni, hogy a pozíciódat alulértékeld,
a tárgyalás eredményének, a másik félnek való kiszolgáltatottságot csökkenti
vagy felszámolja,
segít megteremteni azt az állapotot, amelyben helyesen tudsz mérlegelni.

A TELA kidolgozása

■ A TELA kidolgozásának lépései

1. Az alternatívák feltárása (milyen lehetőségeink vannak, ha a tárgyalás megghiúsul?)
2. A nem reálisak kihúzása, az ígéretes változatok (max 2-3 db) finomítása:
a legjobb ötletek gyakorlati lehetőségé alakítása, részletes kidolgozása.
3. A legígéretesebb, legjobb kiválasztása: ez lesz a TELA.

FONTOS:

- A TELA nem a lehetséges alternatívák halmaza, hanem **a legjobb, részletesen kidolgozott alternatíva.**
- Ezért a lehetőségeket ne kezeld halmazként, ne legyen vázlatos, mert az nem nyújt jó értékelési eszközt!

A TÁRGYALÓERŐ

- A TÁRGYALÓERŐNKET nem a tárgyalási szituációtól független tényezők határozzák meg, hanem az, hogy mennyire elfogadható (vagy nem elfogadható) **számunkra**, ha a tárgyalás sikertelen, a megállapodás elmarad.
- Következésképp tárgyalóerőnket nem a tárgyalási szituációtól független erőviszonyok, nem a tárgyaló felek között önmagában fennálló erőkülönbségek határozzák meg, hanem az, hogy az adott körülmények között nekünk milyen tényleges (akár más) lehetőségeink vannak, mennyire vagyunk kiszolgáltatva a tárgyalás eredményének.
- Ezért a tárgyalóerőbe az ismeret és tudás jellegű dolgok értelemszerűen beletartoznak, növelhetik, hiszen ezek teszik lehetővé, hogy reális képet alkothass az alternatívákról.

A TÁRGYALÓERŐ

- Pl. álláskeresésnél értelemszerűen más a tárgyalóerőd, ha:
 - - épp másik állásban vagy
 - - 1 éve munkanélküli vagy
 - - tudod, hogy lenne egy biztos helyed máshol, de ezt megpróbálsz
 - - nagyon telített a piac a szakmádban
 - - stb

- Tehát erősen függ attól, hogy mennyire vagy kiszolgáltatva a tárgyalásnak.

Nézd a másik nézőpontjából is!

Elemezd, hogy a másik félnek milyen lehetőségei vannak, ha a tárgyalás nem hoz eredményt!

Nem túlzottan, nem indokolatlanul optimista? Érdemes lehet a másiknak szembesülni a tényleges lehetőségeivel? Növeli ez a tárgyalóerődöt?

Elemezd, hogy érdemes lehet-e a másikat felvilágosítani, információhoz juttatni a te TELA-dra vonatkozólag!

Nincs tévedésben azzal kapcsolatban, hogy milyen lehetőségeid vannak? Nem hiszi azt tévesen, hogy nincsenek más lehetőségeid? Nem igyekszik emiatt tévesen élni az erőfölényével? Növeli a tárgyalóerődöt, ha a másik megtudja az alternatíváid?

TELA

- Fontos, hogy a TELA a TE valóságodról szól. Te ismerheted a legjobban. Persze ahhoz, hogy megtaláld, reálisan értékeld, segít a tájékozottság, tehetség, kreativitás, önismeret, önbizalom. Elképzelhető akár, hogy egy tárgyalási helyzetben olyan tényezőt vet fel a másik fél, amely jelentősen módosíthatja vagy amellyel újra értelmezheted a TELÁdat, ilyenkor érdemes venni az időt a megfontolásra.

A TÁRGYALÓERŐ

A TÁRGYALÓERŐNKET az alábbi két dolog határozza meg:

- 1.) a „mi valóságunk”: milyen lehetőségeink vannak?
- 2.) mennyire helyes és részletes képpel rendelkezünk a lehetőségeinkről?

Megjegyzések:

- 1.) Bár a lehetőségeink bizonyos módon tőlünk független adottságok, feltárásuk a mi kreativitásunkon is múlik.
- 2.) Az, hogy mit vagyunk képesek lehetőségnek látni és elfogadni, nagy mértékben saját rugalmasságunkon is múlik.
- 3.) Ezért lehetőségeink nem pusztán tőlünk független, külső, rögzített adottságoknak tekintendők, hanem legalább annyira tőlünk függő lehetőségeknek is!
- 4.) A tárgyalóerő a legjobb alternatíva **részletein** is múlik: kidolgozása tudást, ismeretet, képességeket feltételez **ÉS** munkát követel meg.

Példa a TELA kidolgozására – esettanulmány

■ A szituáció keretei:

Az ősszel a motoros szezon végén kötelező szervizen volt a motorom. Valaki meglátta a műhelyben, és a szerelővel történt beszélgetés során kiderült, hogy rövidesen szeretném eladni. A szerelő az engedélyemmel megadta az illetőnek a mobilszámomat.

- Tegyük fel, hogy egy októberi szombat kora délutánján jelentkezik az illető, és másnapra, azaz vasárnapra találkozót beszélünk meg. A telefonban nem esett szó árról, nem kezdődött el az áralku.
- Bár mostanában nem foglalkoztam vele, de utolsó információimra alapozva olyan 800 ezer forintos eladási árat saccoltam.
- Az első kérdés, hogy ez reális-e? Ha nem, akkor egy új, reális árat kell meghatároznom.
- Szükséges továbbá kidolgozni a TELA-t, hogy a tárgyalás alakulása során legyen mihez mérnem az ár alakulását és világosan lássam, mennyire fontos az egyezés létrejötte.
- Minderre egy napom van, mert holnap árat kell mondanom, és ez jelentősen meg fogja határozni a továbbiakat.

- Nézzük a TELA kidolgozását lépésenként:

1. Az alternatívák feltárása: milyen lehetőségeim vannak, ha a tárgyalás megghiúsul?

- 1.) Meghirdethetem a 3 nagy használtmotor adás-vételi internetes portálon: a.) hasznaltauto.hu/motor; b.) hasznaltnmotor.hu; c.) hasznaltnmotorok.hu.
- 2.) Megpróbálhatom eladni márkakereskedőnek kp.-ért
- 3.) Megpróbálhatom beszámíttatni márkakereskedőnél egy új motorba
- 4.) Megpróbálhatom beszámíttatni márkakereskedőnél egy másik használt motorba
- 5.) Megpróbálhatom eladni a Kockás Sisak nevű nagy használtmotor-kereskedőnek, ahol állapotfelmérés után rögtön kínálnak érte egy összeget, és azonnal beveszik.
- 6.) Most nem adom el. ← Ez is ad értelmes lehetőséget?

II. Az ígéretes változatok kiválasztása, finomítása:

1.) az első körben feltárt lehetőségek szűrése, a tényleg ígéretesek kiválasztása 2.) és finomítása.

Nézzük aszerint, hogy melyek esnek ki és miért?

Megpróbálhatom beszámíttatni márkakereskedőnél egy új motorba \Rightarrow *új motort valójában nem akarok, nem éri meg, nem szánok rá annyit.*

Megpróbálhatom eladni márkakereskedőnek kp.-ért:

\Rightarrow Erről most holnapig nem tudok még hozzávetőleges infót sem szerezni. Nem tudom kideríteni, hogy van-e olyan kereskedő, aki bevinné (ezt esetleg a honlap feltünteti), de arról biztos nem tudok infót szerezni, hogy milyen áron venné be?

Bár ez ígéretes, finomítható alternatíva lenne, ha nem hétvége volna, és több időm lenne (pld. elvinni szemlére), máról holnapra azonban nem ad igazi lehetőséget.

Más körülmények között, lehet, hogy nem kellene elvetni, de most el kell.

Egyébként az az erős sejtésem, hogy a válság miatt ez a lehetőség nem áll fenn: vagy csak tőlük történő használtmotor-vásárlás, rosszabb esetben csak új motor vásárlása esetén számíthat be.

Nézzük aszerint, hogy melyek esnek ki és miért? (folyt.)

- **Megpróbálhatom beszámíttatni márkakereskedőnél egy másik használt motorba:**

⇒ Lásd az előző esetnél leírtakat.

⇒ Ha olyan helyzetben lennék, hogy nem kell elvetnem (nem hétvége van), akkor a finomítás keretében a következőket ki kellene deríteni:

a) Melyik kereskedő hajlandó egyáltalán bevenni az én motoromat? Számíthat típus, évjárat (ha túl öreg, akkor nem veszik be, de mivel 2005-ös, arra számítok, hogy ez nem lesz gond.)

b) Van-e náluk olyan használtmotor, amire szívesen becserélem?

Ez egy telefonnal és/vagy a honlap megtekintésével kideríthető, tehát még nem kell a kereskedőhöz elmenni, ami már időt, szervezést igényel.

Ha bármelyik kérdésre negatív a válasz, akkor ez a lehetőség mindenképpen kiesett.

Nézzük aszerint, hogy melyek esnek ki és miért? (folyt.)

- **Megpróbálhatom eladni a Kockás Sisaknak, ahol állapotfelmérés után rögtön kínálnak érte egy összeget, és azonnal beveszik.**
 - ⇒ Messze vannak, körülményes kijutni hozzájuk.
 - ⇒ Figyelembe véve az egyéb teendőimet máról holnapra nem fogok tudni kijutni hozzájuk, most nem képez alternatívát számomra.
 - ⇒ A hírek szerint nagyon-nagyon nyomott áron dolgoznak, azaz valószínű, hogy a piacon a legkevesebbet tőlük fogom kapni.
 - ⇒ Más körülmények között ígéretes, finomítandó alternatívát adhat: célszerű lehet eljutnom hozzájuk, hogy kiderüljön, mi a többi tárgyalás szempontjából az Utolsó Határ.

II. Az ígéretes változatok finomítása

Nézzük, hogy melyek maradtak meg, és hogyan finomíthatók első körben?

1.) Meghirdethetem a 3 nagy használtmotor adás-vételi internetes portálon: a.) hasznalauto.hu/motor; b.) hasznaltmotor.hu; c.) hasznaltmotorok.hu.

6.) Most nem adom el. \Leftarrow Ez is ad értelmes lehetőséget?

Finomítás első körben:

1. lehetőség finomítása – a következőket kell kideríteni:

a) *Az adott márka, típus, évjárat, felszereltség alapján milyen összegért hirdetnek hasonló motorokat?* \Rightarrow Ez végre az árat illetően is adni fogni valami támpontot.

b) *Mekkora kínálat van az ilyen vagy többé-kevésbé hasonló motorokból? Hány versenytársam lesz, ha hirdetnem kell?*

c) *Mennyi ideje vannak fenn jellemzően a hirdetések? Mennyi ideig kell árulni, hogy esetleg elkeljenek?* \Rightarrow Figyelembe véve, hogy a szezon vége van, én csak hosszabb időre számíthatok.

II. Az ígéretes változatok finomítása (folyt.)

6.) Most nem adom el. \Leftarrow Ez is ad értelmes lehetőséget?

Finomítás első körben:

6. lehetőség finomítása:

Ha most nem adom el, akkor nagy valószínűséggel a szezon kezdetéig, azaz tavaszig nem is fogom tudni. Ez kb. fél évet jelent, azaz a motor fél évvel idősebb lesz

a) \Rightarrow a mostani árhoz képest további fél évnek megfelelő értékcsökkenés fog bekövetkezni.

b) \Rightarrow A fél évhez esetleg hozzászámolható a hirdetési idő (itt lehet, hogy nem számottevő időszak, de egy ház eladásánál már igen).

c) \Rightarrow Esetleg hozzávetem megtakarításként a kötelező biztosítás megspórolását a holt szezonra.

A következőket kell kideríteni: kb. milyen értékcsökkenéssel számolhatok, ha csak fél év múlva tudom eladni? A kapott értéket esetleg tovább korrigálom b) és c) alapján.

III. A részletek kidolgozása és a legjobb kiválasztása

Mit mutatnak a használtmotor-portálok?

■ H1 portál:

- 2005-ös évjáratú, mint az enyém, nincs, pedig még a hónap is számít (2005.04. havi). De még 2006-os vagy 2007-es sem találok.
- Van viszont 4 db, 2004. április és dec. közé eső: ezek ára a 690-től a 760-ig terjed. Az árak nem a kor szerint oszlanak meg, jellemzőbb a 700 körüli ár, a 760 kiugrónak tűnik. Mindegyik futásteljesítménye fele az enyémnek, ami hátrány. Viszont előny, hogy mind a 4-nél fiatalabb, egészen 2007-ig bezárólag!
- Célozzuk meg 760-at.
- Nincs viszont adat a hirdetési időről.

III. A részletek kidolgozása és a legjobb kiválasztása

Mit mutatnak a használtmotor-portálok?

■ H2 portál:

- Itt van 2005-ös, hónap nélkül, kevés km-el, de meglepő módon csak 650 ezerért.
- De: egy darab 2006-os is van 850-ért, és egy 2007-es 950-ért. Ez alapján évi 100 ezer ft-nak tűnik az értékcsökkenés.
- Így a 2005-ösért a 650 helyett a 750 tűnik reálisabbnak, és van támpont az érves értékcsökkenéshez.
- Itt sincs viszont adat a hirdetési időről.

III. A részletek kidolgozása és a legjobb kiválasztása

Mit mutatnak a használtmotor-portálok?

■ H3 portál:

- 2 db 2005-ös, az harmad annyi km-et min t az enyém. Az egyik 680 ezerért, a másik 900 ezerért!
- Van viszont hirdetési idő!
- A 900 ezres 2008. nyara óta fenn van: akkor ez valószínű véletlenül maradhatott fenn, azért ilyen az ára!
- A 680-as is fenn 2090 júliusa óta! Viszont lehet neki írni, vagy telefonálni: kiderülhet, hogy még meg van-e? Ha igen, az vészjósló, akkor ezt is figyelembe kell venni holnap. Ha elment, akkor kiderülhet, mennyiért ment el, és mennyi ideig hirdette?
- 580 megtekintés volt, és még nem ment el? Na ezt is felírom, hátha később jó adat lesz.
- A 2004-esek itt 690-és 790 között szóródnak, a szezon végiek 690-720, és az utóbbi kicsit többet is futott. ⇒ marad megcélzott árnak a 760.

III. A részletek kidolgozása és a legjobb kiválasztása

Mit mutatnak a használtmotor-portálok?

- H3 portál (folyt.)
 - Most veszem észre, hogy itt van egy „Mit ér a motorom kalkulátor?”
 - Ez az én motorom adataival javasolt vételárnak 692 ezer forintot, javasolt eladási árnak 764 ezer forintot ad meg.
 - Ha így licitálunk, akkor, később látni fogjuk, valahol középen fogunk találkozni, azaz 725-nél. Tehát most várhatóan ennyit tudhatok érteni kapni.
 - A kalkulátor előnye, hogy hivatkozhatom rá: objektív kritériumot ad.
 - Látnom kell, hogy nem kezeli azonban a futásteljesítményt, ami az enyém esetében aránylag magas: szükség esetén lejjebb mehetek, mint 725.
 - Kíváncsiságból, meg biztos, ami biztos: leellenőrzöm 2004-re is. Mi a fene?! Magasabb árak jönnek ki? Az eladási és vételi átlaga 736?
 - Nézzük 2006-ra és 2007-re! Átlagnak 2006-os esetén 815 ezer, 2007-es esetén 887 jön ki. Ez alapján a 2005-ösöm éves 72 ezer ft értékcsökkenéssel számolva 740-re jön ki durván. Fél évre számolva 35 ezer az értékcsökkenés. Tavasszal sacra nem kaphatok többet 700-nál.

A legjobb alternatíva kiválasztása:

- Holnap 760-ról indítok, nem akarok irreálisnak mutatkozni.
- Ha 690-nél alább kezd, akkor megmutatom neki a kalkulátor kinyomtatott eredményeit, amelyen a motor alapvető adatai is látszanak.
- Ezért sem kezdek feljebb, mert akkor utána már vagy nem hivatkozhatom a kalkulátorra, vagy nem fog bennem megbízni a másik: hiszen magasabb árral kezdtem, mint amiről tudtam, hogy reális. Várható, hogy rá fog jönni, hogy ha Ő nem kezd 690 alatt, akkor nem veszem elő a papírt. Az adatok ilyen kezelése biztos nem szül bizalmat: vajon minden további beszámoló a motorról ennyire vehető komolyan?
- Cél a 760 és 690, vagy az általa mondott összeg fele, azaz kb. 725. Valójában 700 fölött bármi jó, mert akkor még a kötelezőt megspóroltam.

Összefoglalás, tanulságok

- ✓ Jól látható volt, hogy az én TELA-m és vele a tárgyalóerőm mennyire ki van szolgáltatva a helyzetnek: több lehetőséget kellett elvetni az időpont miatt.
- ✓ Egyrészt látható, hogy esetleg javítaná a pozíciómat, ha egy kis időhöz jutnék: később látni fogjuk, hogy az időkényszer az egyik legtipikusabb hátráltató, illetve oka számos rossz tárgyalási döntésnek.
- ✓ Azonban az önmagában is tanulságos, hogy a TELA és a tárgyalóerőm nem a helyzettől függetlenül adott valaminek tekintendő, hanem a helyzettel, a lehetőségeimmel kapcsolatos tényezőkön múlik.
- ✓ A TELA kidolgozása során számos, előre nem látott információ érkezett, sőt egy tárgyalási eszközt, egy objektív kritériumot szolgáltató kalkulátort is kaptam.