

## Promocyjna akcja Italtcomu

**PROMOCJE** **Italtcom** [www.italcom.com.pl](http://www.italcom.com.pl) **PROMOCJE**

**WYBIERZ SWÓJ BONUS**

lub

**WÓZEK z narzędziami**

**TPM-02** Tester ciśnienia w oponach (wersja z wyświetlaczem) 1999

**B-Touch** 2284

**G-Scan 2** 1799

**Clima 8250 Multiplan** 11999

**KAŻDY ZESTAW 12000 PLN NETTO**

W jej ramach firma do niektórych zakupionych produktów dodaje testery ciśnienia w ogumieniu TPM-02 lub wózki narzędziowe z ponad 200 narzędziami.

Nagradzani w ten sposób są nabywcy następujących urządzeń:

- ▶ R 60 (wyważarka do kół samochodów osobowych i dostawczych);
- ▶ G-Scan 2 (uniwersalny tester diagnostyczny do

samochodów azjatyckich i europejskich);

- ▶ B-Touch (uniwersalny tester diagnostyczny);
- ▶ Clima 8250 (automatyczne urządzenie do obsługi układów klimatyzacji).

Każdy komplet złożony z urządzenia oraz wózka lub testera kosztuje 12 000 złotych netto.

**Italtcom**  
tel./faks 32 204 35 13  
[www.italcom.com.pl](http://www.italcom.com.pl)

## Zestawy naprawcze Girling

Nowy katalog firmy Girling (G903C) na lata 2013/2014 zawiera informacje na temat części hamulców do samochodów osobowych oraz małych pojazdów dostawczych 42 marek. Umieszczono w nim m.in. 167 zestawów naprawczych hamulców

bębnowych Brake Kit (szczęki i cylinderki hamulcowe w jednym opakowaniu) oraz 228 zestawów Expert Kits (fabrycznie zmontowane szczęki i cylinderki hamulcowe).

Firmową nowością jest także nowy rodzaj hamulcowego materiału ciernego do

samochodów dostawczych oraz pojazdów typu SUV. Poprawia on efektywność hamowania pojazdów o stosunkowo dużych prędkościach i masach.

**TRW Automotive Aftermarket**  
tel. 22 533 47 47  
[www.trwaftermarket.com](http://www.trwaftermarket.com)



- Chcesz otrzymać wszystkie numery „Autonaprawy” – wykup abonament!
- Chcesz otrzymać bezpłatnie wybrane egzemplarze – wypełnij kupon zgłoszeniowy na stronie [www.e-autonaprawa.pl](http://www.e-autonaprawa.pl)

### FORMULARZ PRENUMERATY MIESIĘCZNIKA AUTONAPRAWA

- Zamawiam  11 kolejnych wydań w cenie 61,50 zł brutto (w tym VAT 23%) od numeru .....
- 6 kolejnych wydań w cenie 43,05 zł brutto (w tym VAT 23%) od numeru .....
- 11 kolejnych wydań w cenie 36,90 zł brutto w prenumeracie dla szkół (w tym VAT 23%) od numeru .....

Czasopismo jest bezpłatne. Cena obejmuje umieszczenie prenumeratora w bazie danych i realizację wysyłek.

**DANE ZAMAWIAJĄCEGO (PŁATNIKA):**  nowa prenumerata  kontynuacja prenumeraty

Nazwa firmy .....

NIP (ewentualnie PESEL) ..... imię i nazwisko zamawiającego .....

ulica i numer domu ..... kod pocztowy ..... miejscowość .....

telefon do kontaktu ....., e-mail .....

**ADRES DO WYSYŁKI** (należy podać, jeśli jest inny niż podany wyżej adres płatnika):

Odbiorca .....

ulica i numer domu ..... kod pocztowy ..... miejscowość .....

Faktura VAT zostanie dołączona do najbliższej wysyłki zamówionych czasopism. Upoważniam Wydawnictwo Technotransfer do wystawienia faktury VAT bez podpisu odbiorcy oraz umieszczenia moich danych w bazie adresowej wydawnictwa.

data

podpis

Wypełniony formularz należy przesłać faksem na numer 71 343 35 41 lub pocztą na adres redakcji. Prenumeratę można też zamówić ze strony internetowej [www.e-autonaprawa.pl](http://www.e-autonaprawa.pl), mailowo [autonaprawa@technotransfer.pl](mailto:autonaprawa@technotransfer.pl) oraz telefonicznie 71 715 77 95 lub 71 715 77 98

# Przepis na udane negocjacje



**EWA ROZPĘDOWSKA**

## Faza VI – Pokonywanie przeszkód

Impas, pat i zastój – to sytuacje, które mogą przyprawić nas o prawdziwy ból głowy, zwłaszcza wtedy, gdy zależy nam na stosunkowo szybkim osiągnięciu pożądanego rezultatu prowadzonych pertraktacji.

Z impasem mamy do czynienia, gdy różnica zdań dotyczy jednej, zazwyczaj dość istotnej kwestii. Twarde stanowisko jednej ze stron może sprawić, iż sens prowadzenia dalszych negocjacji staje pod znakiem zapytania. Zwłaszcza, gdy przybiera ono formę ultimatum (*Jeśli nie rozwiążemy tej sprawy zgodnie z naszymi oczekiwaniami, to nie mamy o czym rozmawiać*). Widmo nadciągającego fiaska możemy rozproszyć za pomocą prostego posunięcia, zwanego „odkładaniem na bok”. Jest ono niezwykle skuteczne. Proponując chwilowe odłożenie na bok spornej kwestii i przeniesienie ciężaru

rozmów na pomniejsze sprawy, nadajemy negocjacji impet. Z biegiem czasu zwykle okazuje się, że stanowisko partnera w spornej sprawie nie jest już tak bezkompromisowe. Po osiągnięciu porozumienia w wielu pomniejszych kwestiach, wzrasta elastyczność co do tej najistotniejszej. Warto zatem odwrócić zwyczajową kolejność i od spraw drobnych przejść stopniowo do zasadniczych.

Negocjacyjny pat związany jest z utratą dynamiki rozmów. Nadal siedzimy przy stole, rozważamy kolejne kwestie, jednak coraz bardziej zaczyna nam towarzyszyć poczucie braku jakiegokolwiek postępu. Nie potrafimy znaleźć satysfakcjonującego rozwiązania, w końcu zaczynamy wątpić w to, czy jest ono w ogóle możliwe. Aby przywrócić negocjacji impet i wyjść cało z patowej sytuacji, trzeba dokonać zmiany jednego jej elementu. Może to być zmiana składu zespołu lub osoby prowadzącej pertraktację; zmiana miejsca spotkania na mniej oficjalne, sprzyjające miłej atmosferze, czy w końcu zmiana tematu rozmowy, tymczasowe przejście na poziom towarzyskiej pogawędki dla odprężenia. Cechą istotną sytuacji patowej jest bowiem fakt, iż obie strony chcą nadal ze sobą rozmawiać i znaleźć potrzebne rozwiązania – nie wiedzą tylko, jak. Przełamanie „schematu” przywraca utraconą energię i kreatywność.

Zastój w negocjacjach zdarza się dość rzadko, jednak jeśli do niego dojdzie, to jedynym rozsądnym rozwiązaniem jest włączenie do rozmów mediatora lub rozjemcy. Mamy tu bowiem do czynienia z sytuacją, w której obie strony są tak sfrustrowane brakiem postępu, że nie widzą sensu dalszych rozmów. To hardcore'owa wersja pata. Mediator ma ułatwić porozumienie, znajdując rozwiązanie możliwe do zaakceptowania przez obie strony. Gwarancją powodzenia jego misji jest profesjonalna wiedza, doświadczenie i umiejętność przekonywania. Rola rozjemcy jest bardziej komfortowa, albowiem dysponuje on siłą przymusu. Jeszcze zanim rozpocznie się „akcja ratunkowa”, obie strony muszą wyrazić zgodę na przyjęcie zaproponowanych przez niego rozstrzygnięć. Może on także przymusić partnerów do powrotu do negocjacyjnego stołu i wypracowania propozycji wyjścia z zaistniałej sytuacji. Tym, co łączy obie te role – mediatora i rozjemcy – jest wymóg zachowania wyrażonej neutralności wobec stron sporu.

Jak widać, impas, pat i zastój to sytuacje, z których można – niejednokrotnie w dość prosty sposób – wybrnąć. Poza tym wiedza o sposobach reagowania w każdej z tych sytuacji może sprawić, że nauczymy się używać impasu, pata czy widma zastoju jako narzędzi do wywierania nacisku na partnera. *Cdn.*

**KONFORT 780R**

**Tester do diagnostyki szeregowego układu klimatyzacji, zintegrowany ze stacjami K760R/K770S/K780R.**

**Leasing 102% w pakietach z aktualizacją i wsparciem technicznym Call Center**

**PROMOCJA: NIEODPŁATNY DOSTĘP DO PAKIETU USŁUG TEX@INFO dla posiadaczy abonamentu TEXPACK CAR lub TRUCK**

**FINANSOWANIE - WSZYSTKO W CENIE - 2% KOSZTÓW**

**NanoService Clima**

**Zestaw identyfikatora czynnika**

**AXONE 4 Mini**

**Navigator nano**

**OTWARCIE SERWISU CALL CENTER TEXA**

**TEXA Poland Sp. z o.o.**  
ul. Babińskiego, 4  
30-393 Kraków - POLAND  
Phone: 0048-12-263 10 12  
Fax 0048-12-263 29 85  
[www.texapoland.pl](http://www.texapoland.pl)  
[info.pl@texa.com](mailto:info.pl@texa.com)