



Ćwiczenie: Praktyczna nauka negocjacji

Potrzebne materiały:

Karty (format np. ¼ A4) określające kilka podstawowych zagadnień potrzebnych do przeprowadzenia gier negocjacyjnych. Będą to dwa rodzaje kart (mogą być oznaczone kolorystycznie): karta kupującego oraz karta sprzedającego.

Zagadnienia, które powinny znaleźć się na karcie kupującego:

- Dostępny budżet
- Cele „twarde” (które muszą zostać spełnione)
- Cele „miękkie” (mile widziane, ale nie konieczne)
- BATNA

Zagadnienia, które powinny znaleźć się na karcie sprzedającego:

- Akceptowalny przedział ceny produktu
- Cele „twarde” (czego klient nie może dostać od sprzedającego w tej cenie)
- Cele „miękkie” (co można w drodze negocjacji klientowi zaoferować)
- BATNA

Na kolejnej stronie zostały przedstawione przykładowe karty. **Ważne!** Uczniowie nie mogą wiedzieć jakie warunki znajdują się na kartach strony przeciwnej.

Przebieg gry:

Gra trwa 15 minut. Uczniowie dzieleni są na dwuosobowe grupy. Jeśli występuje nieparzysta liczba uczniów, jedna grupa może mieć dwoje kupujących (korzystających wspólnie z tej samej karty i wspólnie kupujących) i jednego sprzedającego.

Zadanie dla uczniów: korzystając z określonych na kartach kryteriów wynegocjować najlepsze możliwe porozumienie.

Kryteria zwycięstwa: wygrywa każdy, kto po 15 minutach będzie miał wynegocjowane porozumienie spełniające kryteria (cena + wszystkie cele „twarde”) zarówno kupującego jak i sprzedającego (ZOPA). Przegrywają wszyscy, którzy nie dojdą do porozumienia spełniającego powyższe kryteria.

Po grze warto omówić z uczniami przebieg negocjacji.

Pytania pomocnicze:

- 1) Co było łatwe?
- 2) Co było przyjemne?
- 3) Co sprawiało kłopot?
- 4) Które elementy nie były przyjemne?
- 5) Jakie emocje wzbudziły w Tobie negocjacje?



| | |
|---|--|
| <p style="text-align: center;">KARTA KUPUJĄCEGO</p> <p>Przedmiot negocjacji: auto</p> <p>Dostępny budżet: 45 – 55 tys. zł</p> <p>Cele „twarde”:</p> <ul style="list-style-type: none"> • automatyczna skrzynia biegów, • drugi zestaw opon, • silnik hybrydowy, <p>Cele „miękkie”:</p> <ul style="list-style-type: none"> • czerwona karoseria, • radio z USB, • przedłużona o dwa lata gwarancja, <p>BATNA: jazda za pomocą carsheringu oraz komunikacji miejskiej</p> | <p style="text-align: center;">KARTA SPRZEDAJĄCEGO</p> <p>Przedmiot negocjacji: auto</p> <p>Akceptowalny przedział ceny: 49 - 60 tys. zł</p> <p>Cele „twarde” – nie możesz tego dać klientowi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przedłużona o dwa lata gwarancja, • wbudowany GPS, • podgrzewana przednia szyba, <p>Cele „miękkie” – możesz to zaoferować:</p> <ul style="list-style-type: none"> • drugi zestaw opon, • silnik hybrydowy, • czerwona karoseria, • radio z USB, • automatyczna skrzynia biegów, <p>BATNA: sprzedaż auta przez pośrednika (sprzedaż flotowa) – będzie zawierała tak samo niską prowizję jak przy sprzedaży poniżej 49 tys. zł, a wymaga mniej pracy</p> |
| <p style="text-align: center;">KARTA KUPUJĄCEGO</p> <p>Przedmiot negocjacji: auto</p> <p>Dostępny budżet: 45 – 55 tys. zł</p> <p>Cele „twarde”:</p> <ul style="list-style-type: none"> • automatyczna skrzynia biegów, • drugi zestaw opon, • silnik hybrydowy, <p>Cele „miękkie”:</p> <ul style="list-style-type: none"> • czerwona karoseria, • radio z USB, • przedłużona o dwa lata gwarancja, <p>BATNA: jazda za pomocą carsheringu oraz komunikacji miejskiej</p> | <p style="text-align: center;">KARTA SPRZEDAJĄCEGO</p> <p>Przedmiot negocjacji: auto</p> <p>Akceptowalny przedział ceny: 49 - 60 tys. zł</p> <p>Cele „twarde” – nie możesz tego dać klientowi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przedłużona o dwa lata gwarancja, • wbudowany GPS, • podgrzewana przednia szyba, <p>Cele „miękkie” – możesz to zaoferować:</p> <ul style="list-style-type: none"> • drugi zestaw opon, • silnik hybrydowy, • czerwona karoseria, • radio z USB, • automatyczna skrzynia biegów, <p>BATNA: sprzedaż auta przez pośrednika (sprzedaż flotowa) – będzie zawierała tak samo niską prowizję jak przy sprzedaży poniżej 49 tys. zł, a wymaga mniej pracy</p> |