

## Ankieta: Taktyki negocjacji pomiędzy przedsiębiorstwami

### Państwa opinia jest dla nas ważna

1. Nowy potencjalny partner biznesowy „B” jest zagorzałym kibicem klubu Wisła Kraków. Negocjator „N” z pana/pani strony jest kibicem i członkiem klubu KS Cracovia i od dzieciństwa nie znosi klubu Wisła Kraków. By nie zagrozić zawarciu umowy, „N” z zachwytem wyraża się o Wiśle Kraków. Umowa zostają zawarta.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie negocjatora „N” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie negocjatora „N” powinno upoważnić partnera biznesowego „B” do anulowania kontraktu?

nie  tak

2. Potencjalny klient „K” nie potrafi się zdecydować na kupno maszyny. Producent maszyny „P” podaje mu informacje, że ma jeszcze tylko jedna taka maszynę, którą jest w stanie mu dostarczyć w wymaganym terminie. W rzeczywistości producent „P” ma jeszcze pięć takich samych maszyn na magazynie. Umowa zostają zawarta.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie producenta „P” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie producenta „P” powinno upoważnić klienta „K” do anulowania kontraktu?

nie  tak

3. Kupiec „K” chce kupić maszynę od producenta „P”. Producent „P” ma tylko jedna maszynę na magazynie dostępna od ręki. „P” podaje potencjalnemu kupcowi „K” informacje, że właśnie dzisiaj konkurent kupca „K” złożył zapytanie o kupno tej maszyny. W rzeczywistości „P” takiej oferty nie otrzymał. Umowa zostaje zawarta.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie producenta „P” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie producenta „P” powinno upoważnić kupca „K” do anulowania kontraktu?

nie  tak

4. Kupiec „K” chce kupić maszynę od producenta „P”. „K” oświadcza „P”, że posiada ofertę na taką maszynę od innego producenta za 5.200.000 zł. „K” tłumaczy, że jest tylko zainteresowany kupnem takiej maszyny od „P”, jeśli jego oferta będzie niższa lub nie wyższa niż 5.200.000 zł.

W rzeczywistości „K” dostał ofertę na maszynę, która byłaby gorszej wyposażona i byłaby dopiero sześć miesięcy później dostarczona.

Z tego też względu w rzeczywistości „K” chce kupić maszynę od „P”.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie kupca „K” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie kupca „K” powinno upoważnić producenta „P” do anulowania kontraktu (w przypadku zawarcia umowy)?

nie  tak

5. Zaopatrzeniowiec „Z” przyleciał na spotkanie ze sprzedawcą „S”. Partie doszły prawie do porozumienia. „Z” oddaje swą ostateczną ofertę i powiadamia „S”, że zostało mu jeszcze 30 minut aby zdążyć na powrotny lot. Ze względu na presję czasową „S” akceptuje ofertę „Z”. W rzeczywistości „Z” mógłby bez trudu zmienić rezerwację na późniejszy lot.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie zaopatrzeniowca „Z” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie zaopatrzeniowca „Z” powinno upoważnić sprzedawcę „S” do anulowania kontraktu?

nie  tak

6. Sprzedawca „S” odrzuca niektóre życzenia klienta „K” dotyczące umownych klauzul z wytłumaczeniem, że przedsiębiorstwo które on reprezentuje jeszcze nigdy nie akceptowało takich klauzul.

Sprzedawca „S” oświadcza też, że nie ma nawet takiego pełnomocnictwa by się na takie klauzule zgodzić. W rzeczywistości przedsiębiorstwo „S” zgadza się czasami z takimi zapisami umownymi i „S” ma też odpowiednie pełnomocnictwo negocjacyjne.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie sprzedawcy „S” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie sprzedawcy „S” powinno upoważnić klienta „K” do anulowania kontraktu (w przypadku zawarcia umowy)?

nie  tak

7. Kupiec „K” pyta sprzedawcę „S” o techniczną wydajność maszyny. Wydajność podawana przez „S” może być tylko osiągnięta w pojedynczych przebiegach testowych ale nie w rzeczywistych warunkach produkcyjnych. Praktyczna wydajność maszyny jest około 20 % niższa. „K” i „S” zawierają umowę.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie sprzedawcy „S” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie sprzedawcy „S” powinno upoważnić kupca „K” do anulowania kontraktu?

nie  tak

8. Producent „P” i kupiec „K” prowadzą pertraktacje dotyczące zakupu pewnej maszyny. „K” ma konkretne wymagania dotyczące wykonania. „P” odrzuca jedno z tych wymagań, uzasadniając to faktem, że byłoby to sprzeczne z koniecznymi standardami bezpieczeństwa. W rzeczywistości wymagania „P” nie miałyby na standardy bezpieczeństwa żadnego wpływu. „P” i „K” zawierają umowę.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie producenta „P” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie producenta „P” powinno upoważnić kupca „K” do anulowania kontraktu?

nie  tak

9. Zaopatrzeniowiec „Z” i sprzedawca „S” prowadzą pertraktacje o zakup maszyny. Faktyczny limit dla „Z” (czyli maksymalna cena) to 3.000.000 zł. Po dłuższych pertraktacjach „Z” oferuje „S” 2.600.000 zł. „S” zszedł z ceną na 2.800.000 zł. „Z” wyjaśnia „S” że jego ostateczna oferta to 2.700.000 zł, bo więcej nie jest w stanie i nie może mu zapłacić. Z ciężkim sercem „S” zgadza się na 2.700.000 zł, by nie ryzykować zerwania kontraktu.

Czy pan/pani zakwalifikował(a) by takie zachowanie zaopatrzeniowca „Z” jako moralnie dopuszczalne lub niemoralne?

moralnie dopuszczalne  niemoralne

Czy zachowanie zaopatrzeniowca „Z” powinno upoważnić sprzedawcę „S” do anulowania kontraktu?

nie  tak

