

Опрос: тактические приемы на переговорах между предприятиями

Ваше мнение очень важно для нас!

1. Новый потенциальный деловой партнер П фанат футбольной команды Спартак. К, ведущий переговоры на стороне вашего предприятия, фанат футбольной команды Зефир и ненавидит Спартака с раннего детства. Так как он не хочет подвергнуть опасности заключение договора, он в разговоре с потенциальным партнером восторженно отзывается о Спартаке. Заключается договор.

По вашему мнению: Является поведение К допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение ведущего переговоры К должно давать деловому партнеру П право на расторжение договора?

нет да

2. Потенциальный клиент К не может решиться на покупку оборудования. Производитель оборудования П ему говорит, что к требуемому сроку он может доставить только одну единицу оборудования. На самом деле на складе производителя имеется пять единиц оборудования, которые он мог бы доставить. Заключается договор.

По вашему мнению: Является поведение П допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение П должно давать покупателю К право на расторжение договора?

нет да

3. Покупатель К хочет купить оборудование у производителя П. Производитель П имеет только одну единицу оборудования в запасе, которую он мог бы доставить сразу. П объясняет потенциальному покупателю К, что как раз сегодня конкурент К тоже сделал запрос на эту же единицу. На самом деле производитель П не получал такого запроса. Заключается договор.

По вашему мнению: Является поведение П допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение П должно давать покупателю К право на расторжение договора?

нет да

4. Покупатель К хочет купить оборудование у производителя П. Покупатель К заявляет П, что у него уже есть предложение касающиеся равноценного оборудования на 1.200.000 евро. Только в случае если П предложит сниженную цену или хотя бы такую же, К заинтересован в покупке. У К на самом деле есть предложение на 1.200.000 евро. Однако это оборудование может быть доставлено на шесть месяцев позже, к тому же с худшей комплектацией, что и является причиной желаяния К, купить оборудование у производителя П.

По вашему мнению: Является поведение покупателя К допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение К должно давать производителю П право на расторжение договора (если договор заключится)?

нет да

5. Покупатель К приезжает к продавцу П. Они почти договорились. К делает последнее предложение и объявляет, что ему надо отправляться через 30 минут, что бы успеть на самолет. При давлении из-за нехватки времени П принимает предложение К. К мог без проблем перебронировать полет и полететь позже.

По вашему мнению: Является поведение К допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению подобное поведение должно давать продавцу П право на расторжение договора?

нет да

6. Продавец П отклоняет желаяния клиента К касающихся некоторых условий договора, так как по его словам его предприятие никогда еще не соглашалось на подобные условия. Продавец П объясняет дальше, что у него нет права отклоняться от этих инструкций. На самом деле предприятие П порой соглашалось с подобными условиями и П имеет соответствующие права.

По вашему мнению: Является поведение П допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение П должно давать клиенту К право на расторжение договора (если договор заключится)?

нет да

7. Продавца П спрашивают о продуктивности оборудования. Продавцом П названные показатели отчасти достижимы в пробах, на практике показатели на 20 % хуже. Покупатель К и продавец П заключают договор купли-продажи оборудования.

По вашему мнению: Является поведение продавца П допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение П должно давать покупателю К право на расторжение договора?

нет да

8. Производитель П и покупатель К ведут переговоры по поводу купли-продажи оборудования. У К специфические представления по поводу производства. Одно из желаний со стороны К, П отклоняет ссылаясь на то, что оборудование не соответствовало бы необходимым нормам безопасности. Это не правда. Нормы безопасности не препятствуют желаниям К по поводу производства. П и К заключают договор.

По вашему мнению: Является поведение производителя П допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение П должно давать покупателю К право на расторжение договора?

нет да

9. Покупатель К и продавец П ведут переговоры по поводу купли-продажи оборудования. Лимит (максимальная цена) покупателя 700.000 евро. После длительных переговоров он предлагает 630.000 евро. Продавец согласен на 670.000 евро. К объявляет П, что его последнее предложение – 650.000 евро. Больше предлагать он не может и не имеет права. П, который не хочет потерять заказ, с тяжелым сердцем принимает предложение.

По вашему мнению: Является поведение К допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение К должно давать продавцу П право на расторжение договора?

нет да

10. Продавец П и покупатель К ведут переговоры по поводу цены отверток. П ссылается на закупочную цену отверток – 10 евро за шт. – и утверждает, что не может продать ниже 12 евро за отвертку. П и К заключают договор, цена отверток 12 евро за штуку. На самом деле закупочная цена отверток для П всего 9,20 евро за штуку.

По вашему мнению: Является поведение П допустимым или не допустимым с моральной точки зрения?

допустимо не допустимо

По вашему мнению поведение П должно давать покупателю К право на расторжение договора?

нет да

Анкетные данные о лице:

1. Как вы себя оцениваете: Успешно ли вы ведете переговоры в личной/профессиональной жизни?

да нет

2. Как вы оцениваете ваши личные моральные принципы?

нормальные высокие низкие

3. Укажите ваш пол

женский мужской

4. Укажите направление вашего обучения

Право экономические науки политэкономия Другие