

Anket: şirketler arasında müzakere taktikleri

Sizin görüşleriniz bizim için önemlidir!

1. Yeni potansiyelle iş ortağı G Galatasaray hastası. Kendi tarafın müzakerecisi M Fenerbahçenin kayıtlı üyesi ve Galatasaray'dan çocukluktan beri nefret ediyor. Sözleşmenin inikadını tehdit etmemek için, potansiyel iş ortağının karşısında coşku içinde Galatasaray'dan bahsetiyor. Sözleşme imzalanıyor.

Müzakereci M'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Müzakereci M'nin davranışı iş ortağı G'ye sözleşmeyi bozma hakkını versin mi?

hayır evet

2. Potansiyel müşteri K makineyi satın alıp almeyeciğini karar veremiyor. Makine imalatçısı H bir makineyi arzu edilen tarihte teslim edebileceğini bildirir. Aslında makine imalatçısının daha beş makinesi stokta var. Sözleşme imzalanıyor.

Makine imalatçı H'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Makine imalatçı H'nin davranışı müşteri K'ya sözleşmeyi bozma hakkını versin mi?

hayır evet

3. Müşteri K makine imalatçı H'dan bir makine satın almak istiyor. Makine imalatçısı H'nin elinde hemen teslim edebileceği bir makine bulunmaktadır. Makine imalatçısı H müşteri K'ya rakibinde aynı makine için teklif verdiğini söyledi. Gerçekte H böyle bir teklif almadı. Sözleşme imzalanıyor.

Makine imalatçı H'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Makine imalatçı H'nin davranışı müşteri K'ya sözleşmeyi bozma hakkını versin mi (eğer sözleşme imzalanırsa)?

hayır evet

4. Müşteri K makine imalatçı H'dan bir makine satın almak istiyor. Müşteri K aynı makine için 4.800.000 türk lirasılık fiyat aldığını makine imalatçı H'ya bildirdi. Yalnız H düşük fiyat verebilir veya hiç olmazsa bu fiyatı koruyabilirse, K makineyi satın almak istiyor. Gerçekte böyle bir teklif var ama bu makine altı ay sonra

teslim edilebilecek ve donatımı karşılaştırıldığında daha az. O sebepten K makineyi aslında H'dan satın almak istiyor.

Müşteri K'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Müşteri K'nin davranışı makine imalatçı H'ya sözleşmeyi bozma hakkını versin mi (eğer sözleşme imzalanırsa)?

hayır evet

5. Alış elemanı E satıcı V'nin yanına gitti. Her ikiside hemen hemen hemfikir. E son bir teklifini yapıyor ve yarım saat içinde ucağa yetişmesi gerektiğini V'ye bildiriyor. Zaman baskısı altında V teklifi kabul ediyor. Gerçekte E uçuşu sorunsuz değiştirebilir ve daha sonraki bir tarihte uçabilirdi.

Alış elemanı E'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Alış elemanı E'nin davranışı satıcı V'ye sözleşmeyi bozma hakkını versin mi?

hayır evet

6. Müşteri K birkaç sözleşme maddelerini arzu ediyor. Geçmişte şirketinin böyle sözleşme maddelerini kabul etmediğini söyleyerek, satıcı V müşteri K'nin istediği sözleşme maddesini reddediyor. Şirketinin satış kurallarını değiştiremeyeceğini söylüyor. Aslında V'nin şirketi bazen böyle maddeleri kabul ediyor ve V'nin ona uygun pazarlık yetkisi var.

Satıcı V'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Satıcı V'nin davranışı müşteri K'ya sözleşmeyi bozma hakkını versin mi (eğer sözleşme imzalanırsa)?

hayır evet

7. Satıcı V'ya makinenin teknik verileri soruluyor. V'nin verdiği bilgiler test raporunda özel olarak ulaşılabilecek veriler. Pratikteki veriler yüzde 20 daha kötü. Satıcı V ve müşteri K sözleşmeyi imzalıyorlar.

Satıcı V'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Satıcı V'nin davranışı müşteri K'ya sözleşmeyi bozma hakkını versin mi?

hayır evet

8. Makine imalatçısı H ve müşteri K pazarlık yapıyorlar çünkü K bir makine satın almak istiyor. Makinenin üretimi hakkında K'nin özel düşünceleri var. Makine imalatçı H K'nin bir istediğini güvenlik gerekçesiyle reddediyor. Aslında bu gerçeği yansıtmıyor. Olması gereken güvenlik standartları ile K'nin istekleri çelişmemektedir. Makine imalatçı H ve müşteri K sözleşmeyi imzalıyorlar.

Makine imalatçı H'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Makine imalatçı H'nin davranışı müşteri K'ya sözleşmeyi bozma hakkını versin mi?

hayır evet

9. Alış elemanı E ve satıcı V pazarlık yapıyorlar çünkü E bir makine satın almak istiyor. E'nin mali üst sınırı 2.800.000 türk lirasıdır. Pazarlığın şu andaki miktarı 2.520.000 türk lirası. Satıcı V fiyatta 2.680.000 türk lirasına kadar iniyor. Alıcı E'nin son teklifi ise 2.600.000 türk lirasında kalıyor. Satıcı V satışı gerçekleştirmek için alıcı E'nin teklifini üzüntüyle kabul ediyor.

Alış elemanı E'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Alış elemanı E'nin davranışı satıcı V'ye sözleşmeyi bozma hakkını versin mi?

hayır evet

10. Satıcı V ve müşteri K tornavida fiyatı hakkında pazarlık yapıyorlar. Satıcı V bir tornavidanın alış fiyatının 40,00 türk lirası olduğunu bildirerek, 48,00 türk lirasından aşağıya inemeyeceğini söylüyor. Sonunda 48,00 türk lirasında anlaşılıyorlar. Gerçekte bir tornavidanın alış fiyatı 36,80 türk lirası.

Satıcı V'nin davranışını nasıl değerlendirir siziz?

ahlaki olarak kabul edilebilir ahlaki olarak kabul edilemez

Satıcı V'nin davranışı müşteri K'ya sözleşmeyi bozma hakkını versin mi?

hayır evet

KiŖiye dair bilgiler:

1. Siz kendinizi baŖarılı bir pazarlamacı olarak değerlendirir misiniz (kiŖisel ve mesleki)?

evet hayır

2. Kendinizi ahlaki yönden nasıl deęerlendirirsiniz?

normal yüksek dŖk

3. Lütfen cinsiyetinizi veriniz

kadın erkek

4. Siz hangi fakülteye gidiyorsunuz?

iŖletme iktisat hukuk dięerleri