

Montażownica M&B Dido XXL-L

To elektrohydrauliczne urządzenie, dostępne w ofercie firmy Le-Gum, przeznaczone



jest do obsługi kół samochodów ciężarowych, autobusów i pojazdów rolniczych o średnicach 14-60 cali. Minimalna wysokość mocowania obręczy wynosi 390 mm. Zmodernizowana konstrukcja szczęk mocujących umożliwia współpracę z wszystkimi rodzajami felg, niezależnie od ich kształtów wewnętrznych. Unosze-

nie i obrót narzędzi ramienia odbywają się w pełni automatycznie. Montaż i demontaż opony następuje w systemie beźtyżkowym.

Le-Gum
tel./faks 95 717 21 93
www.legum.pl

Surfacer 5320

Produkowany przez firmę Spies Hecker nowy materiał podkładowy Permasolid HS Performance Surfacer 5320 nadaje się do wszystkich rodzajów napraw lakierniczych. Charakteryzuje się wysoką zawartością cząstek stałych (*high solid*) i twardością szlifowania po wyschnięciu. Produkt jest dostępny w kolorze czarnym, szarym i białym, co



ułatwia jego dostosowanie do barwy lakieru bazowego.

DuPont Performance Coatings Poland
tel. 22 329 15 00
www.dupontrefinish.pl

Zmiany w ofercie KYB



Firma KYB zmieniła numery referencyjne wybranych produktów i przygotowała nowe amortyzatory do pojazdu Toyota Land Cruiser. Listę zmienionych numerów oraz no-

wych elementów można pobrać z serwera „Autonaprawy” w postaci pliku PDF (1,3 MB).

KYB Europe Representative Office
tel. 91 882 14 06
www.kyb-europe.com

Przepis na udane negocjacje



EWA
ROZPĘDOWSKA

Faza I – Przygotowanie.

Negocjacje bez przygotowania to jak zjazd nowicjusza ze stromego stoku na snowboardzie: szybki start, rozpaczliwa walka o kontrolę nad koordynacją ruchów, huśtawka emocji i... katastrofa. Niedoceniany przez wielu etap wstępnych przygotowań to warunek konieczny dla uzyskania oczekiwanych rezultatów. Usiądźmy więc najpierw z kartką papieru przy stole, bo spraw do przemyślenia jest wiele. Im bardziej złożony jest problem, tym cenniejszy staje się czas przeznaczony na jego gruntowną analizę.

Zaczynamy ją od ustalenia, jakie kwestie są rzeczywistym przedmiotem sporu i co chcemy osiągnąć. Określenie naszych celów powinno obejmować zarówno wynik idealny, realny, jak i minimalny. Pierwszy to po prostu spełnienie marzeń. Spodziewane rzeczywiste rezultaty pertraktacji muszą uwzględnić prawdopodobne przeszkody, jakie

możemy napotkać ze strony partnera. Najgorsza, ale możliwa do zaakceptowania propozycja wymaga dłuższej refleksji. Dla określenia granicy ustępstw należy opracować plan B – opcję, którą wykorzystamy, jeśli nie uzyskamy satysfakcjonującego porozumienia. Dobrze przemyślany plan alternatywny nie tylko pomoże określić nasze minimum, lecz dostarczy również niezbędnego komfortu psychicznego, stwarzając możliwość taktycznego opuszczenia „pola bitwy”. Wiedząc już, CO chcemy osiągnąć, musimy zastanowić się nad tym, JAK zamierzamy to zrobić. Zanim jednak nadejdzie czas na wybór strategii negocjacyjnej, należy oszacować naszą siłę i poziom zaufania, jakim jesteśmy skłonni obdarzyć drugą stronę sporu. Źródłem naszej mocy może być zarówno porażająca logika argumentów, jak też władza wynikająca z pełnionej funkcji i posiadanego autorytetu, a nawet nasze domniemane szaleństwo. Problem w tym, że nie wystarczy tutaj jedynie nasz sen o potędze. Musi być ona dostrzeżona i podobnie oceniona przez partnera.

Zaufanie lub jego brak wynika z zwyczaj z wcześniejszych doświadczeń i wiedzy o partnerze aktualnych potyczek. Jednak nawet nasze pozytywne uczuciowe zaangażowanie obliguje jedynie do ograniczonego zaufania. Wybór sposobu prowadzenia pertrak-

tacji oprócz uwzględnienia parametrów siły/zaufania powinien być uzależniony od ich przedmiotu oraz od najbardziej prawdopodobnego stylu przeciwnika. Jeśli na przykład nastawimy się na współpracę, a strategią drugiej strony będzie bezpardonowa walka – nie osiągniemy założonych celów. Warto nie tylko przygotować się na taktykę przeciwnika, ale również przygotować dla siebie kilka różnych scenariuszy, aby uniknąć zaskoczenia i wykazać się elastycznością, choćby przed samym sobą. Analiza sytuacji partnera to bardzo istotny etap przygotowań. Największym błędem, często popełnianym przez osoby negocjujące, jest lekceważenie aspiracji i możliwości drugiej strony. Dlatego też należy niezwykle uważnie i wielowymiarowo prześledzić sytuację naszego „przeciwnika”, podobnie jak to uczyniliśmy w stosunku do siebie. Można śmiało powiedzieć, iż kluczem do sukcesu jest umiejętność patrzenia oczami partnera.

Strategia typu „jakoś to będzie” nie gwarantuje żadnej jakości. Nawet doświadczeni negocjatorzy, niezależnie od rangi i złożoności problemów, za każdym razem czynią niezbędne przygotowania, choć mogłoby się wydawać, że już ich nie potrzebują. Oni doskonale wiedzą, że „niepowodzenie w planowaniu to planowanie niepowodzenia”.

- Chcesz otrzymać wszystkie numery „Autonaprawy” – wykup abonament!
- Chcesz otrzymać bezpłatne egzemplarze częściej niż dotychczas – wypełnij kupon zgłoszeniowy na stronie 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 przesać faksem na numer 71 343 35 41 lub pocztą na adres redakcji. Prenumeratę można też zamówić ze strony internetowej www.e-autonaprawa.pl, mailowo autonaprawa@technotransfer.pl oraz telefonicznie 71 715 77 95 lub 71 715 77 98



CENTRUM SZKOLENIA BLACHARSTWA SAMOCHODOWEGO

- Jedyne w Polsce centrum szkoleniowe kadry blacharskiej.
- Funkcjonuje od stycznia 2001 roku, korzystając z doświadczeń zagranicznych partnerów.
- Dysponuje profesjonalnym zapleczem dydaktyczno-technicznym i bazą hotelową.



C.T.S. sp. z o.o. Generalny Przedstawiciel w Polsce CAR-O-LINER
 ul. gen. Grota-Roweckiego 130a, 41-200 Sosnowiec
 tel. 032 291 77 35, tel. 032 290 78 51, faks 032 290 77 68
 e-mail: cts@car-o-liner.pl; www.car-o-liner.pl