

## Tester wtryskiwaczy



Firma Delphi Product & Service Solutions rozpoczyna sprzedaż elektronicznego zestawu do testowania solenoidowych wtryskiwaczy common rail i preparatu do ich czyszczenia. Preparat czyszczy wewnętrzne powierzchnie zaworów bez konieczności ich demontowania. Ponieważ stosowane obecnie cewki CRi mają niską rezystencję, nie można jej mierzyć standardowym miernikiem uni-

wersalnym. To samo dotyczy również indukcji. Dlatego do zestawu włączono proste urządzenie firmy Delphi, pozwalające jednocześnie mierzyć te wielkości oraz stwierdzić ewentualne zwarcia i przebicia izolacji. Ten sam przyrząd umożliwia też cykliczne uruchomienie zaworów wtryskiwaczy.

Delphi Poland  
tel. 12 252 10 00  
www.delphi.com/am-pl

## Sentech do Mazdy



Wiązka przewodów zapłonowych typu WireWound przeznaczona specjalnie do sportowej Mazdy RX-8 to nowy

produkt firmy GG Profits. Składa się on z 4 kabli zapłonowych z rdzeniem ferrytowym. Zaletą kompletu jest łatwość jego montażu, zgodność parametrów technicznych z wymogami producenta pojazdu oraz konkurencyjna cena.

GG Profits  
tel. 42 227 19 37  
www.sentech.pl

## Tester sprężarek klimatyzacji

Urządzenie ACT-2 oferowane przez firmę Wollers Polska służy do kontroli działania sprężarek klimatyzacyjnych zarówno ze sprzęgłem elektromagnetycznym (badanie stanu sprzęgła elektromagnetycznego), jak i z napędem bezsprzęgłowym (kontrola działania elektrozaworu). Można go używać i na sta-



nowisku testowym, i bez demontażu kompresora z samochodu.

Cena 998 złotych netto.

Wollers Polska  
tel. 695 912 229  
www.wollers.pl

# Przepis na udane negocjacje



EWA  
ROZPĘDOWSKA

### Faza III – Otwarcie

Sposób rozpoczęcia negocjacji ma kluczowe znaczenie dla dalszego ich przebiegu. To właśnie wtedy dajemy pierwszy sygnał, kim jesteśmy – nieopierzonym nowicjuszem czy wytrawnym graczem.

Niezależnie od przygotowanej zawczasu strategii, podane tu kolejne wskazówki taktyczne mają na tym etapie charakter uniwersalny.

**1. Żądaj więcej, niż spodziewasz się uzyskać.** Choć wydaje się to oczywiste, jednak w praktyce niejednemu nastęrcza sporo trudności. Deficyt odwagi związany z obawą przed ośmieszeniem się często sprawia, że ostatecznie rezygnujemy ze stawiania wygórowanych żądań, pozostając przy „rozsądnych” propozycjach. Tymczasem ta początkowa, możliwie najwyższa, oferta nie tylko otwiera nam pole manewru i ratuje przed patem, lecz daje też partnerowi szansę na sukces w postaci

wynegocjowanych ustępstw. Jeśli już na wstępie przedstawimy satysfakcjonującą nas ofertę, to do końca „fascynujących” pertraktacji pozostaniemy w okopach, rozpaczliwie szukając argumentów na obronę swojej pozycji. Stawiając nawet bardzo wygórowane żądania, nie odstraszymy partnera, jeśli zasygnalizujemy też swą gotowość do kompromisu.

**2. Nigdy nie przyjmij pierwszej oferty.** Ta wskazówka wyraźnie podkreśla taktyczną rolę pierwszej, wyjściowej propozycji, której wytrawni negocjatorzy nigdy nie uznają za wiążącą, nawet jeśli wydaje się ona spełnieniem najskrytszych marzeń. W takim wypadku jest to jedynie znak, że popełniliśmy błąd w założeniach dotyczących naszego partnera, wynikający z braku wiedzy lub niedostatków wyobraźni. Za tym, aby odmownie potraktować pierwszą ofertę, przemawia jeszcze inny, poważniejszy argument. Chodzi mianowicie o reakcję drugiej strony na natychmiastowe przyjęcie proponowanych warunków. W takich sytuacjach zawsze pojawia się poczucie, że coś jest nie tak. Zamiast entuzjazmu zwycięzcy – smutek utraconej szansy na uzyskanie większej korzyści. Brak wysiłku, łatwość osiągnięcia upragnionego celu paradoksalnie przekłada się na dojmujące wrażenie przegranej.

**3. Okazuj zaskoczenie.** Partner, składając nam propozycję, jednocześnie bacz-

nie obserwuje naszą reakcję. Ważniejsze w tej sytuacji jest to, jak się zachowamy, niż to, co odpowiemy. Dlatego, nawet wtedy, gdy przedstawiona przez partnera propozycja jest satysfakcjonująca lub wręcz przewyższa nasze oczekiwania, warto okazać zdziwienie, zaskoczenie poparte chwilą milczenia. Takie zachowanie zazwyczaj prowadzi do ustępstw z drugiej strony, powiększając tym samym nasz zysk.

**4. Unikaj konfliktu przy rozpoczęciu negocjacji.** Zdarza się, że słysząc niespodziewaną, szokującą ofertę partnera lub jego mało dyplomatyczną odpowiedź na naszą propozycję – reagujemy impulsywnie, przypuszczając atak. To błąd mogący skutkować zerwaniem pertraktacji. Fakt, że czegoś nie akceptujemy, nie powinien nam przeszkodzić w okazaniu wyrozumiałości i troski o dobrą atmosferę. Kluczem do sukcesu jest okazanie rozmówcy zrozumienia dla jego sposobu widzenia problemu i umiejętnego pokazania alternatywnych, lecz mniej drastycznych możliwości (...rozumiem pana punkt widzenia, wiele osób podobnie myślało, ale okazało się, że...).

Tym sposobem, stosując się do powyższych wskazówek, bez specjalnych zauroczeń przebrnęliśmy szczęśliwie przez początkową, otwierającą fazę negocjacji. Prawdziwa ich istota wciąż jeszcze przed nami. Cdn.

- Chcesz otrzymywać wszystkie numery „Autonaprawy” – wykup abonament!
- Chcesz otrzymywać bezpłatne egzemplarze częściej niż dotychczas – wypełnij kupon zgłoszeniowy na stronie [www.e-autonaprawa.pl](http://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](http://www.e-autonaprawa.pl), mailowo [autonaprawa@technotransfer.pl](mailto:autonaprawa@technotransfer.pl) oraz telefonicznie 71 715 77 95 lub 71 715 77 98

FOT. DELPHI, GG PROFITS, WOLLERS

FOT. ARCHIWUM

**SJD Pro Tech**  
Najlepsza chemia dla Twojego pojazdu  
www.sjd.com.pl

**Srebro** do czyszczenia klimatyzacji w sprayu  
**Mega Granat** do czyszczenia silnika w sprayu  
**Odrdzewiacz z MoS2** do czyszczenia i zabezpieczania części mechanicznych

**PRODUKT ROKU 2012**  
Nagroda Czasopisma **autoEXPERT**

Najlepszy produkt penetrujący i ułatwiający demontaż połączeń śrubowych

**2012 PRODUKT ROKU** woi Mechaników ASO

**kontakt@sjd.com.pl** Dystrybucja: 502 459 882 Tel: 22 783 6466