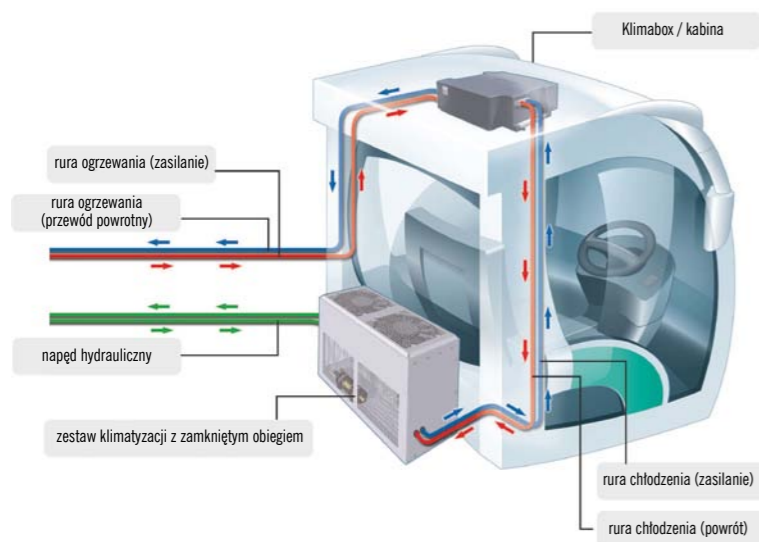


Klimatyzator Konvekta



Firma Drabpol oferuje samochodowe klimatyzatory i agregaty chłodnicze, wytwarzane przez niemieckie przedsiębiorstwo Konvekta.

Nowością tej oferty jest klimatyzator połączony z obiegiem niezamarzającego płynu, przeznaczony do klimatyzowania kabiny kierowcy. Urządzenie to pokazano po raz pierwszy w Polsce na kilkuletnich targach Autostrada; jego światowa premiera miała miejsce na targach Bauma w Monachium. Składa się ono z dwu części:

► zespołu sprężarki, skraplacza i parownika o zamknię-

tym i całkowicie bezobrotowym obiegiem czynnika chłodniczego;

► wymienników ciepła z osobnym obiegiem glikolowo-wodnym do bezpośredniej klimatyzacji kabiny kierowcy.

Dzięki takiej konstrukcji system jest odporny na wstrząsy i może być instalowany w pojazdach terenowych. Dodatkową korzyścią jest mniejsza ilość czynnika chłodniczego w porównaniu z systemami tradycyjnymi.

Drabpol
tel. 22 738 74 00
www.drabpol.pl

Nowa marka Brichstein

Poznańska firma Majus zajmująca się hurtową i detaliczną sprzedażą części do wszystkich typów samochodów (także wysyłkową), wprowadza

na rynek przeguby napędowe i pompy układów chłodzenia marki Brichstein. Są to sprzedawane po niewygórowanych cenach urządzenia do więk-

szości europejskich i azjatyckich samochodów osobowych.

Majus
tel. 61 847 76 16
www.phmajus.pl



FOT. DRABPOL, MAJUS

- **Chcesz otrzymywać wszystkie numery „Autonaprawy” – wykup abonament!**
- **Chcesz otrzymywać 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

Przepis na udane negocjacje



EWA ROZPĘDOWSKA

Faza IV – Rozwinięcie

Jedną z najbardziej frustrujących sytuacji negocjacyjnych jest prowadzenie rokowań z osobą, która, wbrew naszym oczekiwaniom, nie ma wystarczających pełnomocnictw do podejmowania decyzji.

Często zakładamy z góry, że ktoś oddelegowany do negocjacji musi być upoważniony do ostatecznych ustaleń. Tymczasem, jak pokazuje praktyka, nie jest to regułą. Dlatego zapytanie partnera już na wstępie o zakres jego uprawnień, pomoże nam uniknąć często stosowanej pułapki „wyższej instancji”.

Jest to wygodny i niezwykle skuteczny sposób wywierania presji bez konieczności bezpośredniej konfrontacji. Nietrudno sobie wyobrazić sytuację, w której odpowiedzią na zaproponowane przez nas warunki jest informacja o ko-

nieczności ich akceptacji przez zarząd, doradców, czy komisję weryfikacyjną. Konsternację wywołuje to tym większą, im mniejsze mamy doświadczenie negocjacyjne. Elementem nacisku jest tu nie tylko czas (odroczenie decyzji), lecz także brak możliwości bezpośredniego kontaktu z instancją, która wyda werdykt. Skuteczność tej taktyki bierze się stąd, że decydent nigdy nie występuje jako pojedyncza osoba – prezes, księgowy czy... żona. Jego nieokreśloność sprawia, że tak naprawdę nie wiemy, od kogo personalnie zależy nasza sprawa. Żadnych starań o audiencję czy zaproszeń do „stołu”. To wszystko ma nas skłonić do złagodzenia żądań lub warunków porozumienia. Postępując w ten sposób, nasz adwersarz sprytnie przetrzuca na nas ciężar związany z poszukiwaniem nowych rozwiązań, akceptowalnych propozycji i starań o jego poparcie. Zwykle nie traci przy tym naszej sympatii. Może ją nawet zwiększyć, dystansując się od swojego mocodawcy, wyrażając osobistą akceptację naszej oferty (*Ja bym się zgodził, gdyby to ode mnie zależało, ale oni...*). Zasada „wyższej instancji” pozwala dodatkowo na zastosowanie taktyki „imadła”, w myśl której, aby co-

kolwiek zyskać – musimy przedstawić możliwie najkorzystniejszą propozycję. Tę zaś, bez problemu, może nam „beziinteresownie” podsunąć życzliwy partner (*Jeśli obniży pan cenę jeszcze o 20%, to jest szansa, że zarząd to zaakceptuje...*). W konsekwencji, wpuszczeni w taktykę braku pełnomocnictw do podejmowania decyzji, możemy jedynie:

- zabiegać o rekomendację naszej propozycji przez drugą stronę (*Rozumiem, że poprzez pan moje stanowisko...*), odwołując się do jej próżności (*Pana zdanie na pewno jest decydujące dla zarządu, nieprawdaż?...*);
- doprowadzić do warunkowego zawarcia transakcji, spisując umowę zawierającą zaproponowane i korzystne dla nas warunki z klauzulą „druga strona ma prawo do jej odrzucenia w ciągu np. 24 godzin ze względu na określone przyczyny” (np. natury prawnej, podatkowej..).

Umiejętność radzenia sobie z taktyką „wyższej instancji” jest podstawą sztuki negocjacyjnej. Najprościej: nie dać szansy stronie przeciwnej na jej zastosowanie, pytając o posiadane uprawnienia. Samemu też warto „zagrać w tę grę”. Nie ma w niej nic nieetycznego.

Cdn.

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

Srebro
do czyszczenia klimatyzacji
w sprayu

MEGA GRANAT
CLEANER

PRODUKT ROKU 2012
Nagroda Czasopisma **autoEXPERT**

Odrdzewiacz
z **MoS₂**

2012 PRODUKT ROKU
wg Mechaników ASO

Najlepszy produkt penetrujący i ułatwiający demontaż połączeń śrubowych

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

FOT. ARCHIWUM

Autonaprawa w Internecie: www.e-autonaprawa.pl