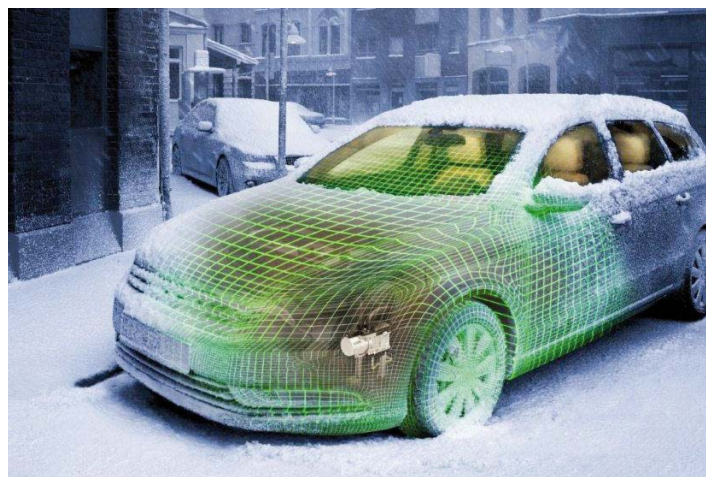


Zestawy do rozbudowy systemów grzewczych



Firma Webasto proponuje właścicielom samochodów Volkswagen Touran, Volkswagen Sharan i Seat Alhambra z silnikami wysokopiętnymi zestawy do rozbudowy systemów grzewczych. Do 28 lutego 2014 roku obowiązują promocyjne ceny, zaczynające się od 1690 złotych brutto. Dzięki rozbudowie z wykorzystaniem opisywanego zestawu fabrycznie montowany spalinowy dogrzewacz może być stosowany jako ogrzewanie postojowe. Cyfrowy jego sterownik umożliwia zaprogramowanie z 24-godzinnym wyprzedzeniem trzech czasów uruchomienia ogrzewania w ciągu całego dnia. Oferowane jest także zdalne sterowanie radiowe o zasięgu 1 kilometra i za pośrednictwem smartfonów.

Webasto Petemar
tel. 22 732 73 20
www.webasto.pl

Texa dla Grupy BMW

Firma Texa została oficjalnym dostawcą Grupy BMW, a jej stacja obsługi klimatyzacji Konfort 770S, opracowana zgodnie z wymogami niemieckich producentów pojazdów i przeznaczona do pracy z czynnikiem R1234yf, uzyskała akceptację niemiec-

kiego producenta samochodów. Dzięki temu linia stacji Konfort ma już rekomendacje wszystkich marek pojazdów stosujących w nowych modelach czynnik chłodniczy R1234yf. Model 770S jest standardowo wyposażony w identy-

fikator czynnika kontrolujący jego czystość, zapobiegający zanieczyszczeniu niebezpiecznymi mieszkankami gazów i zapewniający maksymalne bezpieczeństwo operatorowi.

Texa Poland
tel. 12 263 10 12
www.texapoland.pl



- Chcesz otrzymywać wszystkie numery „Autonaprawy” – wykup abonament!
- Chcesz otrzymywać bezpłatnie wybrane egzemplarze – 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 przesłać 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

Rozgrywki końcowe

Ostatni etap negocjacji niesie ze sobą przyjemne uczucie odprężenia, płynące ze świadomości rychłego zakończenia rozmów oraz związanych z nimi napięć i stresu. Osiągnięcie zaplanowanych rezultatów rodzi poczucie sukcesu i samozadowolenia. Jednak, zanim ostatecznie sfinalizujemy prowadzone pertraktacje, warto nadal „trzymać rękę na pulsie”, aby uniknąć dość powszechnie zastawianych pułapek, typowych dla końcowego etapu.

Ustalanie ostatecznego rezultatu rozmów, to znakomity moment dla uzyskania dodatkowych bonusów, wcześniej niemożliwych do osiągnięcia. Ostanie czujności nadchodzi zwykle wtedy, gdy druga strona zgadza się zaakceptować nasze warunki. Wykorzystując

efekt relaksacji, można z powodzeniem zastosować znaną już technikę „oskubywania”. Zadowolony i wdzięczny partner jest bardziej skłonny do drobnych ustępstw. Niekiedy nawet sam poszukuje argumentów dla uzasadnienia słuszności swoich decyzji. Tymczasem, pozornie drobne ustępstwa mogą w rezultacie odmienić ostateczny wynik negocjacji. To przestroga a zarazem wskazówka, aby zawsze na zakończenie rozmów powracać do spraw, których nie udało nam się załatwić wcześniej. Paradoksalnie, gotowość do kontynuowania pertraktacji lub wycofania oferty jest tym, co powinno nam towarzyszyć przy finalizowaniu kontraktu. Ewentualna gra na zwłokę ze strony partnera może być zarówno próbą sprawdzenia, czy da się coś jeszcze utargować, jak też świadomie zastosowaną techniką, wykorzystującą efekt naszego zaangażowania dla osiągnięcia własnych korzyści. Jeśli pozwolimy, aby zawładnęła nami myśl o konieczności zawarcia umowy, niechcinnie narażamy się na straty. Nie ma takiej transakcji, którą powinniśmy zawrzeć za wszelką cenę. Dlatego, zanim przystąpimy do rozmów, warto poświęcić czas na gruntowne poszukiwanie alternatywnych rozwiązań naszych problemów. Ich znalezienie daje nam pole

manewru, wzmacnia naszą siłę w negocjacjach. Daje odpowiedź na pytanie, „co zrobić jeśli nie osiągniemy porozumienia?”. Pozwala ustalić cele minimalne, poniżej których oferta partnera staje się nieatrakcyjna. Okazanie gotowości do odstąpienia od rozmów – to najsukcesowniejsza broń dla neutralizacji rozmaitych chwytów negocjacyjnych.

Ostateczny efekt pertraktacji nie zawsze jest równie korzystny dla obu stron. Osiągnięte rezultaty zwykle nie pokrywają się z oczekiwanymi. Znaczącą rolę w tym, czy strony poczuć smak przegranej czy też wyjdą z poczuciem, że sprostały wyzwaniu, odgrywa atmosfera, w jakiej rozmowy się kończą. Sprawniejszy negocjator, który uzyskał lepsze efekty, nigdy nie powinien zapominać o docenieniu wysiłków i osiągnięć partnera. Triumfująca postawa czy krytyczne uwagi wobec adwersarza są poważnym błędem w sztuce. Urażone ego drugiej strony może spowodować, że zamiast podpisania umowy będziemy musieli zaczynać wszystko od początku lub napotkamy problemy z jej realizacją. Zaoferowanie – przygotowanego na tę okoliczność – dodatkowego ustępstwa oraz pogratulowanie znakomitej postawy sprzyjają sprawnej realizacji ustaleń i owocnej współpracy w przyszłości. ■

VIII DYSKUSYJNE FORUM UBEZPIECZEŃ KOMUNIKACYJNYCH

DYSKUSYJNE FORUM UBEZPIECZEŃ KOMUNIKACYJNYCH 2013

pod patronatem Rzecznika Ubezpieczonych

Rzecznik Ubezpieczonych

MINISTERSTWO GOSPODARSKI

PIM POLSKA IZBA MOTORYZACJI

www.forumubezpiezen.com

Polska Izba Motoryzacji zaprasza na **NAJWIĘKSZĄ KONFERENCJĘ RYNKU LIKWIDACJI SZKÓD W POLSCE**

Warszawa, 5 grudnia 2013 r.
Hotel Sofitel Warsaw Victoria, ul. Królewska 11

Patroni prasowi: