



## Tactica Ezitării în Negocieri

Scris de Marian Rujoiu  
Trainer Extreme Training, *Furnizorul tău de performanță*  
<http://www.traininguri.ro>

**Tactica ezitării funcționează. Este una din tehnicile cu care operează cei mai experimentați negociatori fie în vânzări fie în viața profesională. Cel mai nimerit pentru ilustrare, consider a fi un exemplu.**

Să presupunem că ai o mașină, pe care nu prea o folosești. Ți-ai propus să o vinzi. Mașina este în perfectă stare de funcționare, dar tu ai deja o mașină de serviciu și nu o mai folosești aproape deloc. Începi să o cureți să o aranjezi astfel încât să fie o afacere bună.



Vecinul tău Florin tocmai intră în vorbă cu tine.

- *Salut vecine, ce faci!*
- *Salut Florin! Uite nu am mai pornit de mult mașina și acum îi șterg puțin praful, vreau să o vând!*
- *Interesant, eu tocmai mă gândesc să cumpăr o mașină pentru soția mea!*
- *Pai ți-o vând eu!*
- *Cât ceri pe ea!*
- *M-am gândit undeva la 7 000 euro!*
- *Mai lași ceva?*
- *Să zic că pot cobor până la 6 000 cel mult, dar mai mult de atât nu pot!*
- *O să discut cu soția mea! Între timp gândește-te dacă poți să mai lași puțin la preț, spune Florin!*

Florin pleacă bucuros! Cunoaște piața auto și știe că acea mașină face aproximativ 8 000 Euro. La 6000 euro, se gândește că este un adevărat chilipir. Nici nu se gândea că vrea

---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

**Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!**

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,

Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Tel: 0726 00 55 33, 0314 25 25 34

---



atât de puțin. Și pare-se că vecinul mai este dispus să lase vreo 500 Euro, mai ales ca numai în câteva secunde a lăsat 1000 euro! Astfel că probabil Florin se va întoarce la vecinul lui și îi va face o ofertă de vreo 4200 Euro, urmând ca apoi să urce oferta până la 4 500. Posibil să cumpere mașina!

**Tu, care vinzi mașina, nu ai făcut o afacere foarte bună. Cum ai fi putut proceda? Să reformulăm dialogul astfel încât să știi data viitoare!**

- *Salut vecine, ce faci!*
- *Salut Florin! Uite nu am mai pornit de mult mașina și acum îi șterg puțin praful, vreau să o vând!*
- *Interesant, eu tocmai mă gândesc să cumpăr o mașină pentru soția mea!*  
(nu ți-a trecut prin cap că vecinul tău este un potențial cumpărător altfel nu i-ai fi spus așa direct că vrei să o vinzi, dar folosești Tehnica Ezitării)
- *Florin, sincer să fiu, așa am zis și anul trecut că o vând, însă nu m-am îndurat de ea!*
- *Păi de ce? (Întreabă Florin)*
- *Știi, este o mașină excelentă, am avut grija de ea ca de copilul meu, merge bine, consumă puțin, este o adevărată bijuterie! (Spui tu!)*
- *Am înțeles, și dacă ar fi să o vinzi cât ai cere pe ea!*
- *Este de neprețuit pentru mine, m-am atașat de ea, mă gândesc să o păstrez pentru fiica mea care împlinește 18 ani peste 1 an de zile. Va trebui să mă duc atunci la târguri și cine știe ce hârb nimeresc!*
- *Am înțeles, spune Florin! Se pare că nu vrei să o vinzi!*
- *Florin, o să fiu cinstit cu tine! Până la urmă probabil o să o vând. Fiecare lucru are până la urmă prețul lui! Dacă tu vrei să cumperi însă, chiar ți-o recomand pentru că este cea mai bună afacere pe care o poți face! Cât ai fi dispus să oferi pe ea?*
- *Păi mă gândesc la vreo 7000 euro, spune Florin! (Florin știe că prețul ei ar fi de 8000 E, în plus cunoaște mașina și proprietarul și știe că a avut grijă de ea )*
- *Fii serios Florine, știi tu, face mai mult de atât! Eu cred că această mașină face aproape 10.000 Euro, însă mai putem discuta dacă te hotărăști! (și tu tot la 7000 te gândeai, însă presupui că este dispus să dea mai mult decât nivelul primei oferte făcute anume 7 000).*



Dialogul poate continua. Cel mai probabil după cum vă dați seama Florin ar putea cumpăra mașina la 8-8500E. Te invit să compari cele două dialoguri! Cu siguranță vei constata că a doua oară te-ai comportat mai bine.



Această Tehnică a Ezitării este extrem de simplu de folosit și are un corespondent în viața reală. Ai șansa să câștigi în acest fel o mie de euro sau poate chiar zeci de mii de euro în cazul contractelor mari, în numai câteva minute!

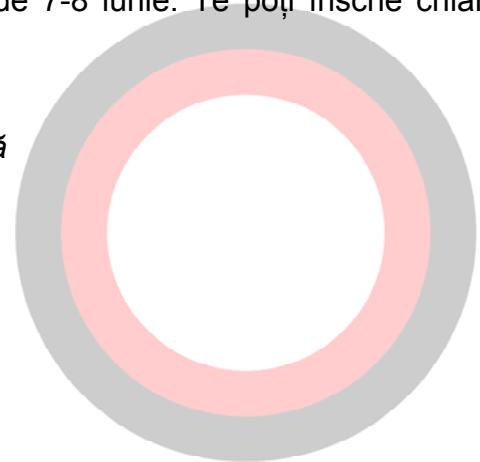
**Această tehnică are câteva merite**, recunoscute unanim de negociatorii experimentați, mai ales dacă este folosită elegant!

1. Primul avantaj este că inviți partenerul să facă prima ofertă! (o altă tehnică de negociere).
2. Al doilea avantaj este că-l faci pe partenerul tău să-și dorească mai mult mașina (oamenii în general tind să-și dorească lucrurile pe care simt că le-ar putea pierde din mână).
3. Al treilea avantaj, probabil și el mai mare, este că pui în valoare mult mai bine produsului tău, comunicându-i că nu prea ești încântat să te desparți de el.
4. Al patrulea avantaj este că folosind tehnica ezitării vei bloca suspiciunile cumpărătorului, deoarece dacă te-ai grăbit să vinzi și să lași la preț, cu siguranță cumpărătorul va deveni suspicios și s-ar putea întreba: *Dacă mașina este bună, de ce este grăbit să o vândă, are oare vreo problemă?*

Sper că te-am convins să folosești această tehnică. Ea poate fi folosită în combinație cu alte tehnici. Face minuni. Testează-o și spune-mi cum a mers! Ea poate fi folosită atât de vânzător cât și de cumpărător. este drept nu poate fi aplicată întotdeauna, însă de cele mai multe ori funcționează!

Întrebarea de 1000 de puncte este următoarea: *Ce faci când cineva folosește această tehnică?* Pune-ți creativitatea la încercare și încearcă să dai un răspuns! Pentru pasionații de Negociere sau de Vânzări Extreme Training are disponibil trainingul de Manipulare Comportamentală în Vânzări ce va avea loc în data de 7-8 iunie. Te poți înscrie chiar acum pe [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Scris de Marian Rujoiu  
Trainer Extreme Training, *Furnizorul tău de performanță*  
<http://www.traininguri.ro>



---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, *Furnizorul tău de performanță!*,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,

Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Tel: 0726 00 55 33, 0314 25 25 34

---