

Egy piszkos tárgyalási taktika – és még el sem indult a tárgyalás

Az egyik gyártócég beszerzőjének siket az anyukája, és a beszerző fiú is megtanult szájról olvasni. Ezt a képességét előszeretettel kamatoztatja oly módon, hogy amikor a tárgyalófelek sétálnak be a vendégparkolóból az irodaház felé, és ahogyan lenni szokott, ilyenkor még az utolsó gondolatokat, stratégiát leellenőrzik egymással, akkor a beszerző a szemben lévő irodából, a redőny mögül a szájukról próbálja leolvasni, hogy mit beszélnek. Durva, nem? De mondok még durvábbat, ami valószínűleg még a legszörösebb szívű beszerzőnek is kiveri az etikai biztosítékot.

Egy FMCG iparágban dolgozó ügyfelem mesélte, hogy egy időben náluk az volt a szokás, hogy az érkező értékesítőket leültették a recepción a kanapéra. Ebben még nincs is semmi meglepő, valószínűleg másutt is így van. Szép, tágas helyiség, az érkezők magukra vannak hagyva, csak egy idős takarítónő sertepertél körülöttük, illetve messze a pultnál egy fiatal recepciós hölgy csücsül. Kamera nem veszi őket – mielőtt erre gondolnál. De a helyzet az, hogy a takarítónak ki van adva, hogy bármilyen információt hall – még akkor is, ha egy szót nem ért belőle, jegyezze meg és adja át a recepciónak, aki pedig telefonon közli a beszerzőkkel a hallottakat, amíg a vendégek felérnek a tárgyalóterembe. Ezt már elég borzasztónak tartom. Persze ennyi erővel – mondhatnók – már az is egyszerűbb lett volna, ha egy lehallgató készüléket helyeznek el a recepción vagy a tárgyalóteremben.