

PS1

Jakub Borowski, Michał Wnorowski

Polecenie 1

Przygotowany przez nas system oceny ofert negocjacyjnych polega na tym, iż każdej kwestii przypisaliśmy odpowiednią wagę zgodną z preferencjami zarządu. Dla ceny jednostkowej jest to 0,6, dla terminu płatności 0,1, natomiast dla terminu dostawy 0,3. Następnie każdą dostępną w obrębie kwestii opcję oceniliśmy, tak aby suma punktów była równa 100. Ostatecznie wynik, który służy do oceny wariantu kontraktu jest wyliczany poprzez dodanie do siebie trzech wag kwestii pomnożonych przez odpowiednią ocenę opcji.

Polecenie 2

Wszystkie możliwe warianty kontraktu zostały ocenione w arkuszu Excel.

Polecenie 3

Najlepsza oferta: cena dostawy równa 50, termin płatności 0-3 dni, termin dostawy 7-14 dni.

Najgorsza oferta: cena dostawy równa 40, termin płatności 7-30 dni, termin dostawy 0-2 dni.

Poziom rezerwacji: cena dostawy równa 42, termin płatności 3-7 dni, termin dostawy 2-7 dni.

Poziom aspiracji: cena dostawy równa 50, termin płatności 0-3 dni, termin dostawy 7-14 dni.

Ścieżka ustępstw:

1. Pierwsza oferta: cena dostawy równa 50, termin płatności 0-3 dni, termin dostawy 7-14 dni.
2. Pierwsze ustępstwo: obniżenie ceny jednostkowej do 45.
3. Drugie ustępstwo: zwiększenie terminu płatności do 3-7 dni.
4. Trzecie ustępstwo: zmniejszenie terminu dostawy do 2-7 dni.
5. Czwarte ustępstwo: obniżenie ceny jednostkowej do 42.