

Controle das Emoções II

Quando iria começar a negociar com uma cadeia de grande varejo me avisaram que eu seria colocada em uma salinha apertada sem ar condicionado, em uma cadeira dura e seria deixada esperando por horas, no mínimo duas, até poder falar com uma pessoa que repetiria a mesma política da empresa sobre preços.

A estratégia utilizada pela empresa é conhecida como...

Selecione uma alternativa

- A** Controle do setting. A empresa está usando o controle do setting para poder pressionar o negociador a tornar o ambiente desconfortável e deixar ele mais propenso a ceder.
- B** Controle da política de preços. É muito importante que o vendedor conheça a política de preços antes de fazer a primeira proposta e esta é a estratégia da cadeia de varejo.
- C** Mostrar uma política de preços austera pelo exemplo, por isso a sala de espera é simples, sem ar condicionado, sem luxo, para refletir que o foco do mercado é preço.
- D** Controle do tempo. Fazer o negociador esperar faz parte da estratégia de fazer o outro lado perder a paciência e ceder mais facilmente.