

## Tipos de abordagem

**Leia atentamente o diálogo abaixo relatado por João, o vendedor, e um comprador de um hospital.**

--Então, qual é a sua primeira oferta? O comprador disse com um sorriso presunçoso.

--Nós ainda não sabemos. Temos algumas perguntas com as quais gostaríamos de começar.

--Não temos tempo para responder às suas perguntas. Apenas nos diga o que você quer.

--Desculpe, mas não podemos fazer isso até que tenhamos uma ideia do que você e seu hospital estão procurando em um novo contrato. Há muitas considerações e precisamos ter mais algumas informações antes que possamos chegar a um número específico.

Eu me mantive firme.

--Ok, estamos procurando por um aumento de 15% em relação ao ano passado.

Ele disse, acreditando que ele tinha mais influência do que ele realmente tinha.

Parei e pensei por um minuto.

--Se você não se importa de eu perguntar, como surgiu sua demanda por um aumento de 15%? Perguntei educadamente.

--Eu me importo de você perguntar. É isso que queremos e pronto.

**Considerando o diálogo até este ponto que tipo de abordagem o comprador do hospital está adotando?**

*Selecionne uma alternativa*

**A** Avestruz - está evitando negociar pouca consideração pelos seus interesses e pelos interesses do vendedor.

**B** Bullying - muita consideração pelos interesses próprios e pouca pelo interesse da outra parte.

**C** Coruja - muita consideração pelos seus interesses e pelos interesses do vendedor.

**D** Cachorro - muita consideração pelo vendedor e pouca consideração para si mesmo.