

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?

Selecione 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.