

Tipo de abordagem

Carlos precisa vender seu carro e para isso, fez uma pesquisa em diversos sites de compra e venda de automóveis, e os valores encontrados foram entre R\$ 25.000,00 e 28.000,00. Diante desta pesquisa, Carlos anunciou seu carro por R\$ 28.500,00 devido a umas melhorias que ele fez no carro.

Ana Beatriz, que trabalha na mesma empresa que Carlos, ficou interessada e iniciou uma negociação pedindo desconto, mas Carlos disse que não dá pra vender por menos que R\$ 28.500,00 e Beatriz quer pagar R\$ 24.000,00

Que tipo de abordagem Carlos e Ana Beatriz estão usando nesta negociação?

Selecione uma alternativa

A Abordagem Colaborativa

B Abordagem Distribuída

C Abordagem Distributiva

D Abordagem Integrativa