

 02

O papel do relacionamento 1

Leia o cenário abaixo:

Kleiton e Cledir abriram uma gráfica rápida para atender as demandas das escolas e faculdades do bairro. Seu primeiro fornecedor foi Marcelo um rapaz que também estava começando no ramo de impressoras. Eles mantiveram um relacionamento muito bom, até que Marcelo não conseguiu continuar com sua própria empresa e agora é empregado de uma multinacional.

Marcelo mudou sua postura e é muito rígido na política de pagamentos, descontos e prazos, apesar do longo relacionamento que ele tem com Kleiton e Cledir.

Os irmãos entendem que agora Marcelo não é proprietário e continuam comprando para ajudá-lo.

Outro dia Kleiton foi tomar café na padaria e ouviu a seguinte conversa

“Marcelão agora só vende na Zona Oeste para a própria empresa. Aqui na Zona Sul ele está de representante e finja de coitadinho. Eu vi ele outro dia mesmo levando uma impressora para consertar, minha irmã mora ao lado da sogra dele. Malandro o sujeito. Ganha nas duas pontas e ainda usa o carro da empresa.”

Supondo que o "Marcelão" da conversa da padaria seja o mesmo Marcelo que fornece para Kleiton e Cledir, que fator chave ele está ignorando nos princípios da negociação?

Seleciona uma alternativa

A Ele deveria considerar que o mais valioso para qualquer profissional seja ele vendedor ou não é a sua reputação.

B Ele deveria contar a verdade apenas para Kleiton e Cledir já que eles o conhecem desde o começo.

C Ele não está se escondendo muito bem e agora vai precisar inventar uma desculpa boa para Kleiton e Cledir.

D Ele deveria fornecer sempre as mesmas condições a Kleiton e Cledir afinal ele conhece os irmãos antes de trabalhar na multinacional.