

Exercício de Negociação – Venda

- Vamos “jogar um jogo”!

Você pertence à empresa ACME – fornecedora de equipamentos para informática e computadores. Você é do Departamento de Vendas e tem uma importante venda a ser efetuada a uma grande corporação: ENRON. Essa venda permitirá cumprir todas as suas metas de vendas do mês corrente. Você está no penúltimo dia útil do mês e a situação é a seguinte:

Cada computador custa à ACME 900 dólares, você tem direito à comissão de 10% da diferença entre o valor pago e o valor de custo. Obviamente, que se você não vender nada será muito prejudicial à empresa e custará seu emprego. Na pior das hipóteses você pode vender os computadores com prejuízo: por até 800 dólares cada um, o que aliviará o custo fixo da empresa, mas você ficará na marca do pênalti, ou seja, poderá ser despedido – você só garante seu emprego se vender, por pelo menos, 900 dólares cada computador. Para você bater suas metas e também garantir seu emprego você precisa vender 500 computadores até o final do mês, e segundo boatos a ENRON estaria disposta a comprar mais de 500 computadores.

- Vender ou “morrer”, faça sua escolha!