**Slobovic**

Gunter Slobovic, Financial Director at Ivory Press Plc, has a formidable reputation as a ‘hard nosed’ negotiator. He does not agree to anything easily, especially if it costs money and he does not normally indulge in social pleasantries, unless it gets him concessions from whatever is proposed to him by suppliers unlucky enough to have him on their ‘slow paying’ clients’ list and due for a ‘motivational’ visit.

While occasionally affable, Gunter is unfriendly. He is always in a hurry to finish a meeting with a supplier and go somewhere else. He gives the impression that time is so scarce for a busy man like him that whatever time he spends with you, the people who should be benefiting from his presence that very moment are making a supreme sacrifice in him stopping long enough to say ‘hello’. So he doesn’t say much more, except ‘good bye’.

Most visitors are intimidated by Slobovic's manner and usually drop on his desk the

paperwork about their visit and get out as fast as they can. Those (few) brave enough to stay and conduct their business suffer indignities, including being kept waiting well beyond their appointed interview time, having to endure constant interruptions while in his presence, having to ignore obvious signs that he is not listening very attentively, having to put up with sneers about their company or its services and suffer being threatened with outrageous consequences if they do not ‘sharpen their pencils’.

In short, Gunter Slobovic is a difficult person with whom to deal.

Only his firm's growth and profitability as a customer saves it from being dropped by suppliers as ‘more trouble than it is worth’ (though over the years, several firms have done just that, because they cannot endure the personal costs of trying to deal with Gunter).

He is also abusive, given to ‘bad language’, highly prejudiced about ‘foreigners’ (and not too fond of younger people) and can be outright rude when challenged over his statements during a debate. He also theatrically switches off his hearing aid when he doesn't want to listen to anything he disapproves of, such as a complaint about a late payment, an announcement of a price increase, or a refusal of a concession that he thinks he is justified in (rudely) demanding.

A new account manager has joined the finance and investment team of your merchant bank recently and she is about to visit Gunter to discuss his requirement for a stand-by finance package to cover a proposed acquisition programme his firm is putting in place, with a view to some rapid acquisitions in their business sector. Your company wants to be involved int his acquisition programme because Ivory Press's plans are sound and likely to be profitable and Gunter's firm could grow from a $170 million turnover to $400 million in three years.

This could become a major first account for your new manager and you want her to do well (you recruited her from a rival merchant bank). She has come to you for some advice in handling Gunter – she has heard of his reputation on the ‘grapevine’ – and asks you the following questions:

1. How should I respond to Slobovic's bad behavior?

2. How much will the fact that Slobovic wants something from us soften his approach –

and should it stiffen mine?

3. Is it better for me to go in pretty close to our ‘best price’ or should I go in ‘high’ and leave room to negotiate?

4. Should I let him know what I think of his expected rude behavior or should I ignore it and stick close to the business in hand?

5. Should I match or contrast Slobovic's behavior?

**Total of 40 marks**

**Essay 3**

How would you make the case for Principled Negotiation?

Gunter Slobovic, Diretor Financeiro da Ivory Press Plc, tem uma reputação formidável como um negociador "duro". Ele não concorda com nada facilmente, especialmente se custa dinheiro e ele normalmente não se entregam a gentilezas sociais, a menos que ele recebe concessões de tudo o que é proposto a ele por fornecedores azarado o suficiente para tê-lo em sua lista de clientes "lento pagando" E devido a uma visita "motivacional".

Enquanto ocasionalmente afável, Gunter é hostil. Ele está sempre com pressa para terminar uma reunião com um fornecedor e ir para outro lugar. Ele dá a impressão de que o tempo é tão escasso para um homem tão ocupado como ele, que o tempo que ele gasta com você, as pessoas que devem estar se beneficiando de sua presença naquele momento estão fazendo um sacrifício supremo nele parando o suficiente para dizer 'olá' . Então ele não diz muito mais, exceto "adeus".

A maioria dos visitantes é intimidado pela maneira de Slobovic e geralmente deixa cair em sua mesa o

Papelada sobre sua visita e sair o mais rápido possível. Aqueles (poucos) corajosos o suficiente para permanecer e conduzir seus negócios sofrem indignidades, inclusive sendo mantidos esperando muito além de seu tempo de entrevista, tendo que suportar constantes interrupções enquanto em sua presença, tendo que ignorar sinais óbvios que ele não está escutando muito atentamente, tendo Para tolerar a sua companhia ou os seus serviços e sofrem com ameaças de consequências ultrajantes se não "afiarem os seus lápis".

Em suma, Gunter Slobovic é uma pessoa difícil com quem lidar.

Apenas o crescimento e a rentabilidade de sua empresa como cliente evitam que ela seja descartada pelos fornecedores como "mais problemas do que vale" (embora, ao longo dos anos, várias empresas tenham feito exatamente isso, porque não podem suportar os custos pessoais de lidar com Gunter).

Ele também é abusivo, dado a "má linguagem", altamente preconceituoso sobre "estrangeiros" (e não gosta muito de pessoas mais jovens) e pode ser completamente rude quando desafiado sobre suas declarações durante um debate. Ele também desliga teatralmente seu aparelho auditivo quando não quer ouvir nada do que desaprova, como uma reclamação sobre um pagamento atrasado, um anúncio de um aumento de preço ou uma recusa de uma concessão que ele acha justificada Em (rudemente) exigente.

Um novo gerente de conta se juntou à equipe de finanças e investimentos de seu banco mercantil recentemente e ela está prestes a visitar Gunter para discutir sua exigência de um pacote de financiamento stand-by para cobrir um programa de aquisição proposto sua empresa está colocando em prática, com vista A algumas aquisições rápidas em seu setor de negócios. A sua empresa quer estar envolvida no seu programa de aquisição porque os planos da Ivory Press são sólidos e susceptíveis de serem lucrativos ea empresa da Gunter poderá passar de um volume de negócios de 170 milhões de dólares para 400 milhões de dólares em três anos.

Google Tradutor para empresas:Google Toolkit de tradução para appsTradutor de sitesGlobal Market Finder

Sobre o Google TradutorComunidadeCelularSobre o GooglePrivacidade e TermosAjudaEnviar feedback

Isso pode se tornar uma grande primeira conta para seu novo gerente e você quer que ela faça bem (você a recrutou de um banco mercante rival). Ela veio a você para algum conselho em tratar Gunter - ela já ouviu falar de sua reputação na "videira" - e faz as seguintes perguntas:

1. Como devo responder ao mau comportamento de Slobovic?

2. Quanto o fato de que Slobovic quer algo de nós suavizar sua abordagem -

E deve endurecer o meu?

3. É melhor para mim ir muito perto de nosso 'melhor preço' ou devo ir em 'high' e deixar espaço para negociar?

4. Devo deixá-lo saber o que penso de seu comportamento esperado rude ou devo ignorá-lo e ficar perto do negócio em mãos?

5. Devo corresponder ou contrastar o comportamento de Slobovic?

Total de 40 pontos

Ensaio 3

Como você faria o caso para Negociação de Princípios?