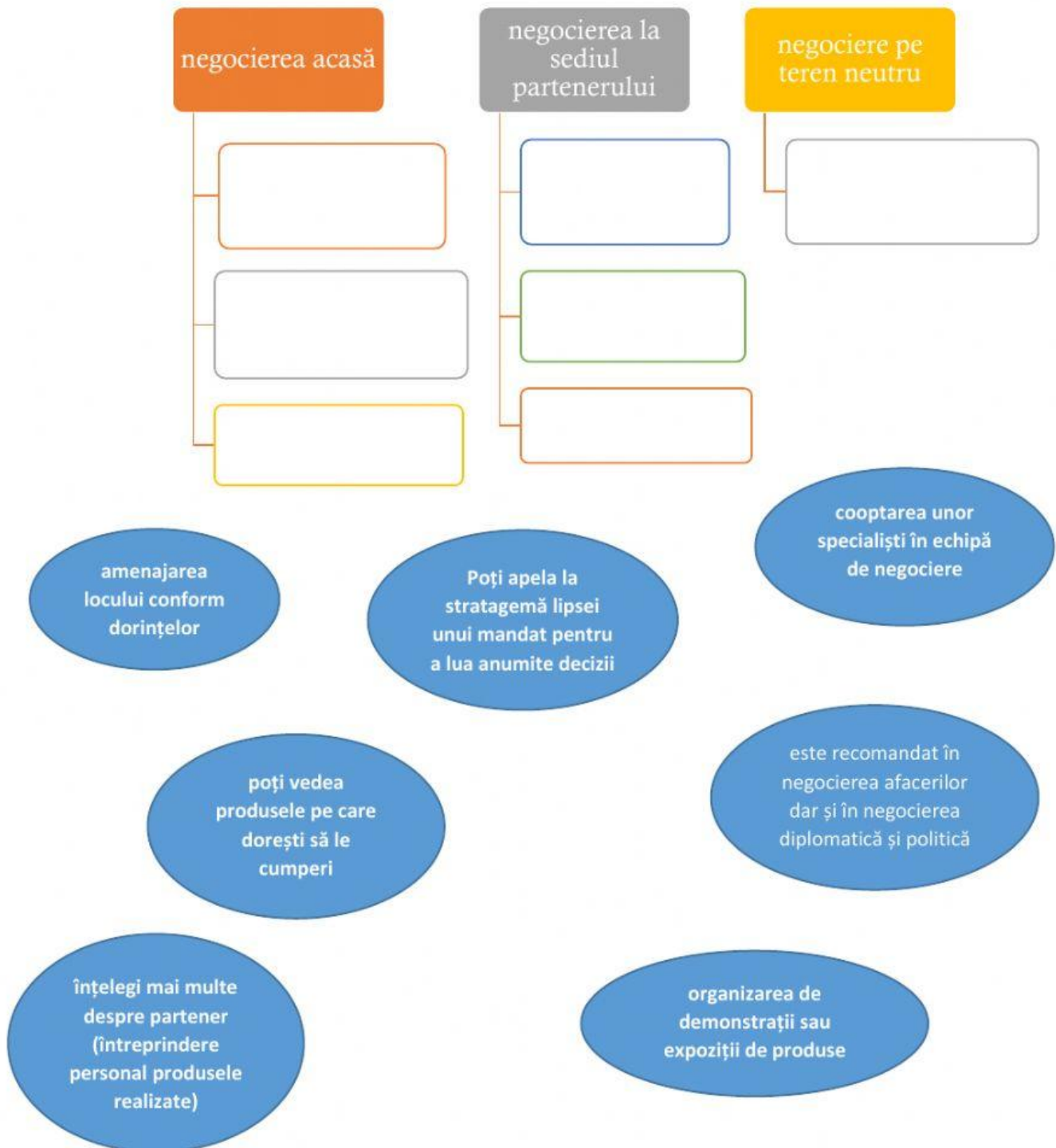


NEGOCIEREA PROPRIU-ZISĂ FIȘĂ DE LUCRU

1. Plasați termenii, în dreptul locului de negociere:



2. Asociați termenii:

Dosare de negociere	Elemente componente
Dosarul tehnic	modul de protecție și revizuire a prețurilor pe termen lung
Dosarul comercial	Rapoarte, bulletine de analiză economică financiară, analize ale nivelului taxelor vamale, impozite
Dosarul concurenței	piese scrise și desenate cu privire la aspectele tehnice ale negocierii
Dosarul partenerului	analize comparative ale punctelor tari și slabe
Dosarul privind conjunctura pieței	băncile care-i garantează solvabilitatea și scadența plăților
Dosarul de bonitate	identitatea grupului social căruia partenerul îi aparține

3. Completați spațiile libere:

- ✓ A. Cumpărătorul se oferă să cumpere o cantitate mai mare sau produse de o calitate inferioară, dacă prețul va fi redus cu un anumit procent – este tehnica.....
- B. Vânzătorul caută să afle ce preț ar putea fi dispus să plătească partenerul pentru o marfa „ideală” și apoi încearcă să vândă la acest preț produsul real de care dispune; este tehnica.....
- c. Cumpărătorul se arată interesat de produs, dar declară că nu are la dispoziție, pentru achiziționare, decât un anumit buget; este tehnica.....
- d. Se utilizează în cazul unui partener ezitant, care se teme să ia decizii de cumpărare; se va cere partenerului să aleagă între două aspecte pozitive, distrăgându-i în felul acesta atenția de la opțiunea majoră a semnării contractului; este tehnica:.....