

Jednání se zákazníkem - přátelákem

ŘEŠENÍ

Prodejce balících materiálů pan Papírník navštívil vedoucího výroby společnosti Traktory s.r.o. pana Rozšafného. Ten jej přivítal ve své kanceláři **velice srdečně**, jako by to byli staří známí. Ihned spustil **dlouhý monolog o možné spolupráci**, jelikož jejich firma neustále potřebuje něco zabalit. Poté přešel na informace o připravované **rodinné dovolené**, dále pak o **nebezpečných destinacích** a neopomněl glosovat momentální **situaci v národním hokejovém týmu**. Na otázku OZ kolik je na jednání času řekl, že **spousty**, protože práce přece není zajíc a tak tedy počká i 2 dny. Když se pan Papírník rozhlédl po prostorné kanceláři, uviděl na pracovním stole značný **nepořádek**, uschlé **květiny, fotografie** rodiny pana Rozšafného a několik **upomínkových předmětů** s logy různých dodavatelů.

Na otázky OZ odpovídal pan vedoucí ochotně, **dlouze** a s **častým odbíháním od tématu**. Při prezentaci produktů pan Rozšafný prohlásil: „**Cítím**, že naše spolupráce bude výborná. **Mám pocit**, že bychom to měli vyzkoušet“. Tím deklaroval potřebu některé produkty nakoupit na zkoušku. Objednávka byla sepsána ihned s tím, že prodejce rád brzy uvidí. Domluvili si schůzku za 3 týdny s potvrzením realizace mailem. Rozloučení bylo **vřelé**, vedoucí **doprovodil** OZ až k autu.