

Вводная итальянского менеджера для кейса «Случай в самолете»

Вы – менеджер итальянской косметической компании «Медиконаре», которая занимается производством уникального масла из ядер редких орехов сорта пихоя. Вы узнали, что в Узбекистане в хозяйстве «Орехи на любой вкус» налажено разведение плантаций этих орехов. Вас отправляют в это хозяйство для заключения контракта на поставку орехов на ежемесячной основе. До сего момента «Медиконаре» закупал орехи пихоя в Австралии, по цене \$10 за кг. На сегодняшний день хозяйство готово предложить 6 тонн этих орехов в месяц.

Вашей компании необходимо 4 тонны пихоя в месяц. У Вас есть полномочия уплатить цену за пихоя до \$6 за кг. Вы собирались предложить начальную цену на уровне \$2 за кг и считаете, что справедливая цена будет составлять до \$3 за кг.

В самолете Вы неожиданно видите менеджера американской компании «ABC Pharmaceutical». Очевидно, он летит за теми же самыми орехами. Поскольку количество орехов ограничено, вы можете достичь соглашения с конкурентом за время, остающееся до начала встречи с коммерческим директором хозяйства.

У Вас есть 15 мин. до посадки, но вы не против обсудить и семейные дела ваши и вашего собеседника и вообще поговорить о том, как поживают близкие. Без подобного разговора вам тяжело наладить контакт с тем, кто общается с вами.

В аэропорту Вас ожидают встречающие из орехового хозяйства, так что с конкурентом нужно договорится здесь и сейчас.

Вашу договоренность можно зафиксировать в кратком письменном договоре [Шаблон договора](#).