

Вводная американского менеджера

Вы – менеджер американской косметической компании «ABC Pharmaceutical», которая занимается производством лечебного скраба для лица из скорлупы редких орехов сорта пихоя. Вы узнали, что в Узбекистане в хозяйстве «Орехи на любой вкус» налажено разведение плантаций этих орехов. Вас срочно отправляют в это хозяйство для заключения контракта на поставку орехов на ежемесячной основе. До сего момента ваша фирма закупала орехи пихоя в Австралии, по цене \$10 за кг.

На сегодняшний день хозяйство в Узбекистане готово предложить 6 тонн этих орехов в месяц. Вашей компании необходимо 5 тонн пихоя в месяц. У Вас есть полномочия уплатить цену за пихоя до \$4 за кг. Вы собираетесь предложить начальную цену на уровне \$1 за кг и предполагаете, что окончательная цена будет составлять \$2 за кг .

В самолете Вы неожиданно видите менеджера косметической компании из Италии «Медиконаре». Очевидно, он летит за теми же самыми орехами. Поскольку количество орехов ограничено, Вам необходимо достичь соглашения с конкурентом за время, остающееся до начала встречи с коммерческим директором хозяйства.

При этом вы настоящий американец/ка и любите говорить строго и по делу, даже не смотря на то, что ваша семья (у вас трехлетний сын) очень многое для вас значат. Вас не интересуют пустые “small talks”, тем более что до посадки самолета остается всего 15 минут. 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](#).