Quem chamar para negociar?

Renata precisa levar uma recomendação à diretoria. O pedido é escolher com quem abrir a negociação para cem acessos por doze meses. Compras acaba de receber a revisão 2 de B. O agente já refez a minuta.

PROPOSTAS EM MÃOS / CASO FICTÍCIO

Proposta	Composição do primeiro ano	Total
A · rev. 2	12 × R$ 4.800 + R$ 6.000	R$ 63.600
B · rev. 2	12 × R$ 5.100 + R$ 4.800	R$ 66.000
C · rev. 3	12 × R$ 5.600, implantação incluída	R$ 67.200

O que o agente escreveu na minuta 2

"A tem o menor custo no primeiro ano. Sugerimos que a diretoria aprove a contratação de A. Os prazos de implantação serão confirmados posteriormente."

Você encaminharia essa minuta?

Escreva a frase que enviaria à diretoria. Diga o que o preço permite decidir e quem precisa agir sobre o prazo de implantação. Operações responde por conferir se ele atende ao fechamento do mês.

Na página seguinte, compare sua decisão com a de Mario.

A frase que eu assinaria

À diretoria

“Recomendo iniciar a negociação com A. Para cem acessos por doze meses, A totaliza R$ 63.600, R$ 2.400 abaixo de B. Antes de decidir a contratação, operações precisa confirmar se a implantação cabe no prazo do fechamento.”

Por que eu devolveria a minuta

A revisão 2 resolveu uma dúvida de preço. B cobra R$ 61.200 pelas mensalidades e R$ 4.800 pela implantação. Com esse complemento, consigo conferir a ordem das três propostas. Eu manteria a tabela.

O problema está no verbo “contratar”. A diretoria pediu a Renata que indicasse com quem conversar primeiro. Se eu encaminhasse a minuta como veio, meu nome estaria em uma recomendação de compra, com o prazo de implantação ainda em aberto.

Eu pediria ao agente que corrigisse a segunda frase. Depois de conferir a minuta 3, aprovaria seu uso na reunião. Operações ainda teria de conferir o prazo.

E se você encaminhou só a tabela?

Também dá para sustentar essa decisão. Guarde a versão enviada e escreva na mensagem que a tabela serve para escolher com quem negociar. Quem receber o arquivo amanhã precisa conseguir recuperar esse limite.