نشاط :

المطلوب من كل فريق ان يتخيل وضعية تفاوضية على عقد بيع يتضمن عناصر متعددة يمكن التفاوض عليها مثل :

1. الخصومات الممنوحة
2. المدة او الاجل الممنوح للعميل حتى يسدد ما عليه
3. اليات الدفع نقدا ، بشيك أ بتحويل بنكي او بريدي بالبطاقة ..الخ
4. شروط الدفع اي مثلا يكون الدفع على دفعة واحدة او على دفعات
5. جودة المنتج او الخدمة
6. خصائص معينة يطلبها العميل مثلا : الحجم ، الطول ، منتج مشخص حسب الاستعمال ، خصائص اخرى يجب ان تتكيف مع بيئة العمل للزبون
7. خصائص جديدة في المنتج
8. الضمانات
9. الصيانة
10. خدمات ما بعد البيع
11. تامين
12. نقل
13. تسليم
14. ...الخ

تكون التمثيلبية عن طريق لعب دور البائع و طالب اخر دور المشتري و يتحدثان على هذه العناصر مع الاخذ و الرد و المناقشة حتى يصلا الى حل يرضي الطرفين و يتم بعدها التعاقد و الاتفاق .

ملاحظة كل الفرق مطالة بان تتم العمل يوم الثلاثاء 15/04/2025