

Negociação com fornecedores

Com algumas configurações no simulador é possível promover uma dinâmica onde as técnicas de negociação dos participantes são testadas.

Como Funciona

Informar ao grande grupo por meio de mensagem enviada pelo simulador, nova notícia publicada no portal ou em sala de aula que o fornecedor (qualquer um do jogo) está em busca de uma ou mais empresas parceiras (é importante definir o limite de parceiros) e que está disposto a conceder condições especiais se achar uma proposta mutuamente interessante.

Em qual rodada/período?

Nossa sugestão é fazer a partir da rodada #6 ou #7. Etapa onde as equipes já estão bem ambientadas com o simulador e com as variáveis e regras em jogo. Sugerimos, também, surgir como uma atividade 'surpresa'.

O que o fornecedor pode oferecer

- Desconto para seus produtos
- Prazos maiores
- Juros Menores
- Entrega imediata do produto

Observações:

- Essas condições podem ser aplicadas para um ou mais períodos.
- A proposta deve ser apresentada formalmente por meio de um documento eletrônico ou impresso
- As empresas devem argumentar porque o fornecedor devem negociar melhores condições com elas
- As empresas não podem conhecer a proposta uma das outras

- Deve-se estabelecer um limite de, pelo menos 1h, para a dinâmica

Análise final:

- Discutir quais foram as técnicas de negociação utilizadas e qual empresa teve o melhor resultado.

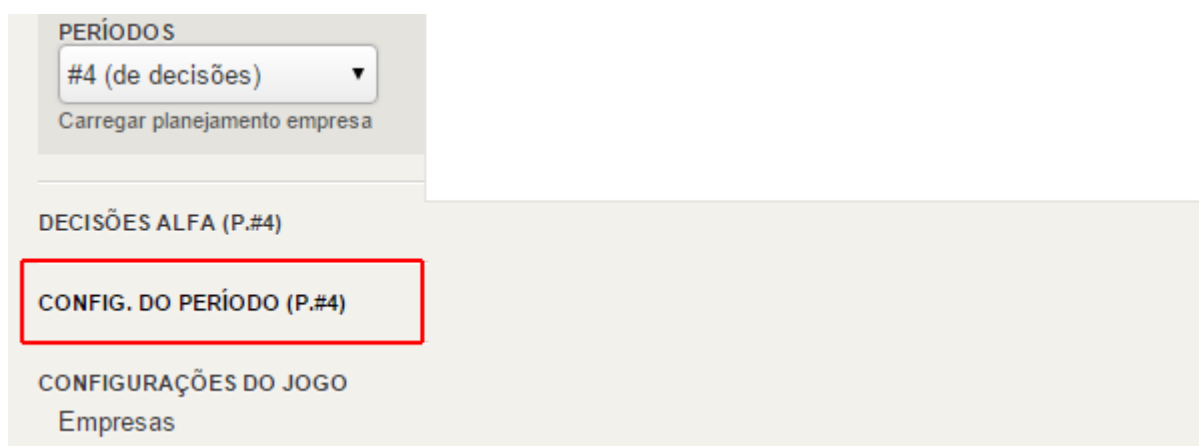
Como configurar o simulador

Após conhecidas as empresas que ganharam a negociação, siga os seguintes passos:

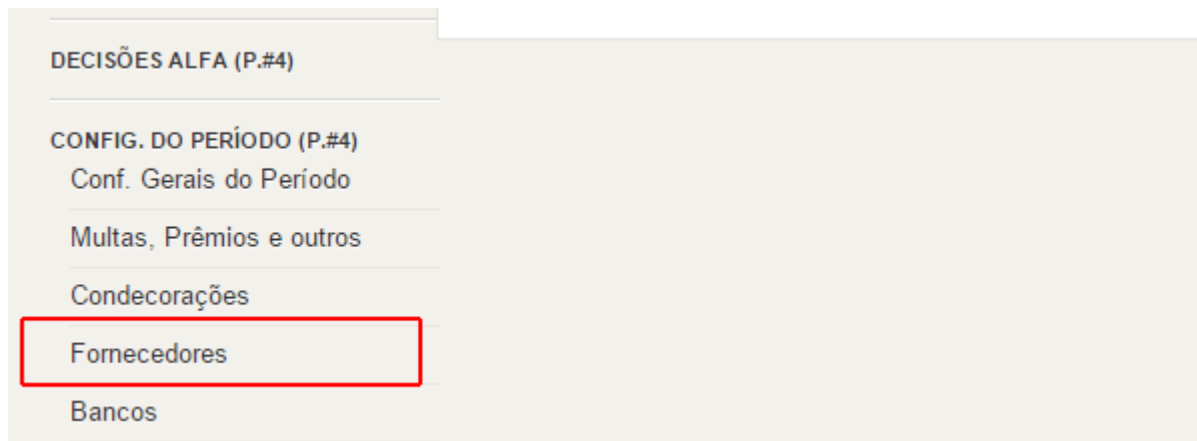
1. Selecionar o período que deseja aplicar a condição especial;



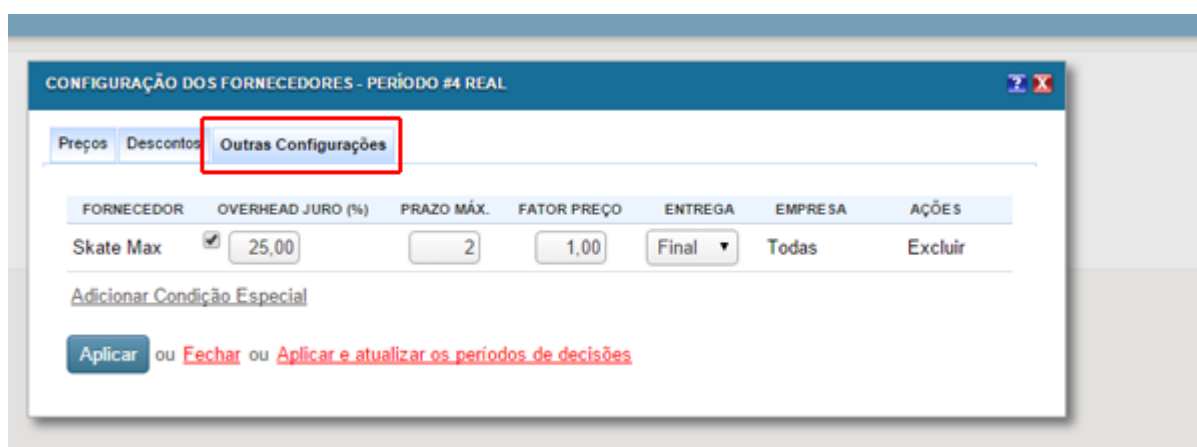
2. Acessar o menu 'Config. do Período (P.#X)' – onde X é o número do período de decisões em aberto



3. Acessar o item 'Fornecedores'



4. Dentro do painel 'Fornecedores', acessar a aba 'Outras Configurações'



5. Clicar sobre o link 'Adicionar Condição Especial'



6. Configurar a condição conforme os as colunas

- Fornecedor: qual fornecedor está negociando
- Overhead Juros(%): marque se deseja cobrar juros nas compras a prazo e

qual o overhead sobre a taxa de juros básica.

- Prazo máx.: qual o prazo oferecido para as compras
- Fator preço: aqui que se pode adicionar o desconto. O preço normal do fornecedor será multiplicado por esse fator. Exemplo: Fator 0.7 irá conceder desconto de 30% sobre o preço normal.
- Entrega: se o fornecedor irá entregar o insumo ou mercadoria no início do período ou no final (esta ficará disponível para utilização apenas no período seguinte).
- Empresa: para qual a empresa será atribuída essa condição especial
- Se necessário, repita o item 5 para adicionar a condição especial para outras empresas.
- Para gravar as alterações e a equipe visualizar as novas configurações, basta clicar em 'Aplicar e atualizar os períodos de decisões'.

Se a condição especial for concedida para mais de um período, deve-se selecionar um outro período (nesse caso, um período que ainda não foi aberto para tomada de decisões e ainda não foi simulado) e repetir os passos a partir do item 2.

É possível fazer uma dinâmica muito semelhante com negociação com os bancos também!