



ФЕДЕРАЦИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ
БОРЬБЫ

Волгоградское РО



ЦЕНТР
ЕВРОПЕЙСКОГО
ДЕЛОВОГО
ОБРАЗОВАНИЯ

Эксклюзивный подарок

В одном из довольно дорогих салонов постоянный **Клиент** совершил заказ эксклюзивного автомобиля красного цвета: и автомобиль, и салон, и аксессуары, в подарок своей жене, это ее любимый цвет. **Клиент** внес предоплату и по договору должен был внести оставшуюся сумму по приходу коллекции. Срок изготовления и доставки составлял 3 месяца, как раз к дате Годовщины их совместной жизни.

За месяц до прихода коллекции **Менеджер** обнаружил в своем заказе ошибку. Автомобиль был заказан с черным салоном, он уже был готов и стоял на отгрузке. Об этой ситуации узнал **Директор салона**, который понимал, что автомобиль очень дорогой, его будет сложно продать. Он совершенно не хотел терять ни деньги, ни такого серьезного **Клиента**.

Роли и интересы:

Клиент — получить автомобиль, который он заказал в назначенный срок.

Директор салона — сохранить клиента и деньги, продать автомобиль.

Менеджер — сохранить работу и не потерять премию.