

Pealkiri: Konfidentsiaalse informatsiooni kasutamine (20 minutit)

Teil on ABC Kompanii müügidirektorina õnnestunud lõpuks värvata uus müügiesindaja, kes on töötanud ühe Teie peamise konkurendi juures.

Soovides näidata oma erialaseid võimeid on uustulnuk küllalt kannatamatu ja alustab viivitamatult uute kliendisuhete loomist.

Te mõlemad teate, et oluline osa tema töötasust sõltub tulemustest, samuti on teil teatud surve saavutada käesoleval aastal planeeritud müügitulemused.

Esimesel töökohtumisel ütles müügiesindaja Teile, et tal on kaasas järgmised dokumendid:

- a. tema eelmise tööandja käesoleva aasta äriplaan;
- b. dokument detailse informatsiooniga revolutsioonilisest uuest tootest, mis võib tähendada tõsist ohtu teie firmale;
- c. nimekiri kõikidest klientidest, kellega ta töötas, kaasa arvatud kõik ärisuhete detailid.

1. Kommenteerige situatsiooni, kasutades nõrget mõistust põhinevat lähenemist
2. Kas Te kasutaksite mõnda ülaltoodud dokumentidest? Kui Teie vastus on „jah“, palun põhjendage, millist(seid) neist, miks ja millises ulatuses?
3. Mida Te ütleksite müügiesindajale?
4. Kujutage endale ette, et Teie sõber leiab need dokumendid juhuslikult ja annab need Teile.
 - d. Kas see muudab midagi Teie eelnevas suhtes? Mida Te teeksite?
 - e. Mis oleks juhtunud, kui ta oleks palunud Teil talle maksta nende dokumentide eest?
5. Kas ettevõtte peaks meelitama ära inimesi oma konkurendi juurest?