

Titel: Uiterste verkoop datum, risico of kans? (situatiespel – 30 minuten)

Kortgeleden ben je aangesloten bij een voedselafdeling van een regionale supermarkt keten als product manager. Een lokale leverancier bied je 50% korting op de gebruikelijke prijs van een groep producten die dicht bij de uiterste verkoopdatum zijn, aangenomen dat je dat binnen 24 uur accepteert. Je bent genegen dit te accepteren maar bent er niet zeker van de juiste beslissing te nemen. Je kan je niet herinneren dat je verteld is over een bedrijfsbeleid in zake voorliggende situaties en besluit dit punt mee te nemen in de uitvoeringsvergadering die in de middag plaats vindt. De vergadering wordt bijgewoond door:

- a) Anthony, bestuurslid
 - b) Bob, algemeen directeur
 - c) Charlotte, Marketing directeur
 - d) Dorothy, klantenzorg manager
 - e) Elly, directeur inkoop
 - f) Francis, logistiek directeur
1. Stel je de dialoog voor die zich gaat afspelen
 2. Kies een van de delen en voer het uit volgens de positie die je hebt, verdedig de pro's en tegen's bij het accepteren van het aanbod.
 3. Aangenomen dat de uiteindelijke beslissing "Ja" is, probeer een gezamenlijk besluit te bereiken met acceptabele condities waaronder de producten verkocht kunnen worden.
 4. Geef suggesties in wat gedaan kan worden om vergelijkbare twijfels in de toekomst te voorkomen op de afdeling inkoop.