

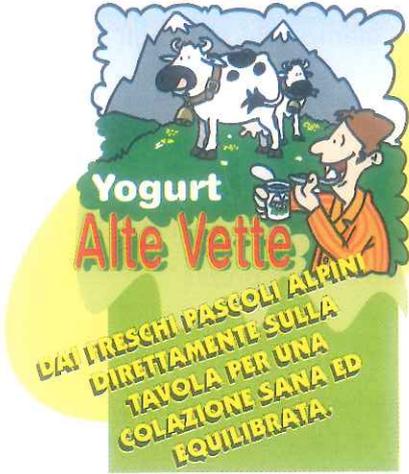


ancora soldi



unità 11 ANCORA SOLDI

problemi in ufficio



1 Lavora con un compagno. La tua ditta ha lanciato sul mercato un nuovo prodotto sei mesi fa. Le vendite però si stanno rivelando inferiori alle aspettative e il bilancio preventivo non sarà quindi rispettato. Discutete delle possibili cause e provate ad aggiungere altri punti all'elenco che segue.

- Campagna pubblicitaria non completamente azzeccata.
- Errori nel bilancio preventivo
- Agenti di zona insufficienti per una diffusione capillare del prodotto.
- Presenza sul mercato di concorrenti agguerriti.
- Inaspettato aumento dei costi delle materie prime.
- Prezzi troppo alti
- Errata valutazione della richiesta del mercato.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- 2 La responsabile amministrativa della ditta, Dott.ssa Corrente, convoca il responsabile commerciale, Rag. Mengaldo e insieme discutono della difficile situazione. Ascolta la conversazione e completa con le parti mancanti. Dopo la prima volta puoi riascoltare il brano fermandolo quando necessario.

Dott.ssa Corrente: Ho qui i dati delle vendite del nostro yogurt negli ultimi due mesi. Come anche lei avrà già avuto modo di constatare, le vendite (1)
 Dopo un'impennata iniziale, grazie al lancio del prodotto a un prezzo stracciato, le vendite sono andate calando in continuazione fino a raggiungere attualmente (2)
 Si renderà conto che di questo passo non riusciremo mai a raggiungere gli obiettivi che (3)

U
*Impennata:
 aumento improvviso
 e considerevole delle
 vendite.*

Rag. Mengaldo: Devo prendere atto che i dati parlano da soli. Purtroppo la tendenza delle vendite in questo momento non lascia spazio all'ottimismo...

C: (4) Non solo non ci siamo avvicinati agli obiettivi iniziali, non li abbiamo nemmeno sfiorati...

M: Un momento, non possiamo (5) C'è stato un considerevole aumento della materia prima che ci ha obbligato a proporre un prezzo di mercato superiore a quello preventivato. Inoltre più o meno nello stesso periodo è uscito sul mercato un prodotto dalle caratteristiche molto simili al nostro ed è stato proposto con un prezzo leggermente inferiore e quindi più competitivo...

C: Certo, sono perfettamente al corrente della situazione. (6) non corrisponde alla reale situazione che abbiamo ora sotto gli occhi.

M: Lei ha ragione, devo però ricordarle che (7) è particolarmente esigente e direi anche difficile da conquistare. Debbo ammettere che gli aumenti imprevisti (8) e inoltre, come le avevo già fatto notare in un promemoria dettagliato di due mesi fa, la campagna pubblicitaria non si è rivelata sufficientemente incisiva.

(9) che gli spot televisivi non hanno raggiunto il consumatore tipo, che noi avevamo scrupolosamente individuato e descritto.

Mi dispiace che il responsabile alla pubblicità non sia presente ma forse

(10) della scelta sbagliata nell'affidare la campagna pubblicitaria all'agenzia Publitop.

C: Capisco in parte le sue ragioni e ne discuterò anche con il dottor Griggio. Ma adesso, allo stato attuale posso chiederle come intende procedere? Quali sono le sue proposte concrete e realizzabili nell'immediato (11)?

U
*Prezzo stracciato:
 Prezzo molto basso e conveniente.*

U
*Incisivo:
 efficace, forte, convincente.*

3 Rileggi attentamente il dialogo e trova le espressioni corrispondenti a quelle sottolineate nelle frasi che seguono.

1 Le vendite, in quest'ultimo semestre, stanno diminuendo continuamente.

.....

2 Sicuramente ha avuto modo di prendere atto che i profitti sono decisamente in calo.

.....

3 Vorrei chiederle come ha intenzione di andare avanti nella trattativa con i clienti tedeschi.

.....

4 Gli episodi che si stanno verificando e che abbiamo tutti davanti sono molto gravi.

.....

5 Si rende conto che non ci siamo nemmeno avvicinati agli obiettivi iniziali?

.....

6 Purtroppo le nostre previsioni di mercato non hanno raggiunto gli obiettivi sperati.

.....

7 Nonostante capisca le sue ragioni sono obbligata a farle presente che da parte sua c'è stata una scorretta valutazione delle premesse.

.....

8 Dobbiamo riprendere in esame gli obiettivi che ci eravamo dati sei mesi fa.

.....

4 Lavora con un compagno. Il capo dell'ufficio vendite dell'azienda convoca il responsabile della sezione marketing per discutere dell'andamento delle vendite di un nuovo prodotto. Scegliete le rispettive parti e seguite le indicazioni. **Studente A**, capo dell'ufficio vendite, a pag. IX **Studente B**, il responsabile della sezione marketing, a pag. X.

organizziamo le vacanze!

5 In un ufficio, a volte, può mancare momentaneamente il personale necessario. Quali sono, secondo te, i motivi più comuni per cui una persona non può recarsi al lavoro? Discutete con i compagni.



U



In Italia l'assenza obbligatoria dal lavoro per maternità di solito comincia due mesi prima del parto e continua fino ai tre mesi successivi.

