

**Exemplu exercițiu Fact Finding și Presentare**  
**aplicat în cadrul unui Centru de Evaluare cu scop de selecție**

Numele și prenumele participantului: .....

Data: .....

Postul vizat: .....

**Instrucțiuni:**

**Exercițiul care va urma are rolul de a vă traspune în postura unui angajat pe o poziție similară cu cea pentru care ați aplicat. Situațiile descrise sunt situații similare cu cele cu care se poate confrunta un Reprezentant vânzări la locul de muncă.**

**Vă rog să citiți cu atenție situația prezentată și să acționați conform instrucțiunilor.**

Ocupați poziția de Reprezentant Vânzări în cadrul companiei Extrem SRL, care importă și comercializează materiale de construcții.

După mai multe contactări, ați reușit să obțineți o întâlnire cu Project Managerul care construiește un ansamblu rezidențial de 100 apartamente.

Este ora 10:00, iar întâlnirea se desfășoară în biroul potențialului client. Acesta v-a menționat de la început că vă alocă 20 minute pentru discuție.

Aveți la dispoziție 5 minute pentru a prezenta produsele firmei pe care o reprezentați. Cele 15 minute care rămân trebuie să le folosiți pentru a identifica nevoia clientului și pentru a-i propune soluții.

Scopul dumneavoastră este de a-l convinge pe potențialul client este să vă ceară o ofertă pentru diferite produse.