

Jako obchodní zástupce s potravinami dodávám do několika restaurací pana Nováka, ten se mi při našem hovoru zmíní, že začíná s výrobou studené kuchyně (bagety). Sjednám si s ním schůzku v jeho výrobě baget a představím mu mé výrobky pro výrobu, které by ode mě mohl odebírat, dojednám s ním obchod a mimo jiné mi pan Novák řekne, že chce do nové provozovny pořizovat průmyslovou podlahu cca. 1000m² a má problém s hledáním optimální dodavatelské firmy. Já si řeknu, že by to byl dobrý obchod sehnat pro něj dobrou společnost s podlahami. Začnu tedy vyhledávat vhodnou společnost a vyřídím si s nimi osobní schůzku, na které se snažím vyjednat smlouvu o obchodním zastoupení za výhodných provizních podmínek. Toto mi trvá zhruba dva týdny. Po dvou týdnech zavolám opět panu Novákovi, že mám pro něj skvělou nabídku společnosti, která mu nainstaluje průmyslovou podlahu, p. Novák mi řekne, že je to sice pěkné, ale zítra mu již přijdou podlahu instalovat. Já jsem tím pádem investoval zbytečně moc času do něčeho, co vyšlo na prázdno a příště tento čas investovat nebudu, jen přemýšlím, jak bych mohl být daleko rychlejší a jednat operativněji ...