



Vendredi 24 Mars 2006 - Finale
17^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

Référencement d'une nouvelle gamme:
Bouteille Nightlife

Votre situation :

Vous êtes Mr Dupont propriétaire de la discothèque le macumbo. Votre clientèle est ciblée Haut de Gamme et la moyenne d'âge est de 30 ans.

Vous travaillez avec Coca-Cola depuis 5 ans à travers l'utilisation d'une fontaine Coca-Cola qui vous convient parfaitement mais qui provoque de temps en temps des réclamations de consommateurs qui estiment le produit pas assez gazeux. Vous accordez beaucoup d'importance à vos clients mais le prix d'achat reste une de vos premières motivations.

Devant la baisse de fréquentation du marché de la discothèque vous développez les soirées thématiques. Vous avez rendez-vous avec le Délégué Coca-Cola.

Vos objections sont les suivantes :

- Manque de place pour stocker le produit
- Simplicité d'utilisation de la fontaine
- Prix au litre Fontaine 1.5€ le litre contre 2.4€ pour les bouteilles
- Ne comprend pas le concept sur son intérêt

Ce que l'on doit observer chez le vendeur :

- Son écoute dans la phase de découverte afin de bien intégrer comment fonctionne le client, qui sont les consommateurs de la discothèque (30 ans Haut de gamme).
- Sa capacité à argumenter sur les bénéfices des formats bouteille face à la cible haut de gamme de la discothèque
- Sa capacité valoriser les moyens (5+1 gratuite, Coût et apport des soirées, Matériels réfrigérées, éléments de service) pour compenser la différence de prix d'achat