



**Jeudi 24 Mars 2005 - 16<sup>ème</sup> de Finale**  
**16<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale**  
**LES NEGOCIALES**

**CAS ACHETEUR**

Monsieur ou Madame Louis est responsable commercial de la banque Euros, région Nord/Est qui comprend l'Alsace, la Bourgogne, la Champagne, la Franche Comté, la Lorraine, Rhône-Alpes.

La banque d'affaires Euros est une banque nationale majeure. Elle est structurée en 5 régions : Paris-Ile de France, Nord/Est, Sud/Est, Sud/Ouest, Ouest.

Vous avez accepté de recevoir un étudiant des Négociales avec une réelle curiosité.

**1. LA FONCTION DE L'ACHETEUR**

Le marketing bancaire est la tâche primordiale de la fonction. La conquête du marché des jeunes est une priorité, en particulier les jeunes étudiants, à savoir :

- l'ouverture de compte courant
- le développement des produits bancaires de placement (livrets-jeunes, Plan d'Epargne Logement, CODEVI)
- Les prêts étudiants

La délégation donne à Monsieur ou Madame Louis, une grande liberté d'action à condition d'obtenir un retour sur investissement.

Le recrutement est hors attribution.

**2. LE COMPORTEMENT DE L'ACHETEUR**

Ce cadre de 45 ans, 20 ans de banque, sûr de lui, sens des responsabilités, distant mais ouvert, sait concilier le court terme et le moyen terme.  
Il se méfie des actions menées par les étudiants.

**3. LE BUDGET**

Il dispose actuellement de 9.500 € pour financer les projets dans la direction du marché des étudiants.