



Vendredi 25 Mars 2005 – 1/4 de Finale
16^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

Vous êtes Monsieur Ortega, 59 ans, ancien maçon, natif de la région Côte d'Azur, à la tête de la société Batibat, entreprise générale du bâtiment.

Vous avez créé la société en 1982, avec juste un apprenti à vos côtés, prenant principalement des chantiers de gros œuvre.

Votre fiabilité et votre sérieux ont fait la réputation de Batibat et progressivement, vos clients particuliers vous ont sollicité pour des chantiers de rénovation. C'est alors que vous vous êtes lancés dans ce domaine.

Aujourd'hui, entreprise générale du bâtiment, vous employez 15 ouvriers maçons, électriciens, plombiers, peintres, carreleurs et des apprentis.

Vous aimez répéter que «Batibat peut tout réaliser» : gros œuvre (abattre et monter des murs, faire une terrasse, des extensions de bâtiments, etc ...), second oeuvre (électricité / plomberie) ; les communes alentours ayant d'ailleurs installé le gaz de ville, de nombreux devis ont été demandés pour assurer un changement de mode de chauffage (passer de l'électricité ou cuve fioul au gaz), les événements climatiques de l'été 2003 ont également provoqué une vague d'installation de systèmes de climatisation. Dans le quotidien il y a aussi des chantiers de «décoration», type changement d'un carrelage, transformation complète d'une salle de bain ou bien encore pose d'un enduit mural à l'ancienne (très à la mode en ce moment).

L'entreprise bénéficie d'une forte notoriété sur la région ainsi que d'une bonne santé financière. Vous êtes très fier d'être un chef d'entreprise qui a réussi, vous qui n'avez pas fait d'études.

Vous avez débuté apprenti maçon, à 14 ans parce que pensant que vous n'étiez pas fait pour les études, les mathématiques entre autres, votre père imaginait que vous seriez plus épanoui dans un univers manuel. Cette nouvelle orientation fut une véritable révélation et le fait de comprendre l'utilité concrète de la géométrie mis à jour un réel attrait pour cette matière, voir même des facilités dans le maniement des chiffres!

En conclusion, aujourd'hui, vous êtes plutôt à l'aise en calcul mental, réel atout pour le chef d'entreprise que vous êtes devenu.

De votre apprentissage vous avez surtout gardé une habitude : **« pour prendre les mesures, toujours dans la poche, le crayon de chantier, le petit bloc papier, le mètre ruban et dans la tête, la calculatrice ! »** et il est hors de question de changer après 45 ans de métier !

Homme de caractère, vous avez la réputation d'être **« dur » en affaire, mais d'être juste** également. Bon gestionnaire, **vous faites en sorte de payer les choses à leur juste prix.**

En négociation avec vos fournisseurs, vous avez besoins d'arguments concrets, pratiques, financiers, que l'on vous parle rentabilité, sécurité, gain de temps.



Concernant le fournisseur Hilti :

Vous êtes clients depuis vos débuts car vous avez toujours aimé travailler avec du bon matériel. En règle général, pour tout ce qui concerne la fixation et la perforation, vous passez par Hilti : visseuses, perceuses, burineurs, carotteuses, meuleuses, etc ...

De plus, vos relations avec le représentant Hilti sont excellentes. Vous le connaissez depuis 3 ans, il vient vous voir régulièrement, il est sérieux mais surtout, vous l'appréciez pour son honnêteté, sa capacité à vous démontrer l'utilité de ses produits, il est futé, presque autant que vous. Vos échanges sont devenus un véritable moment de plaisir, de jeu => **rapport chaleureux**.

Pour ce prochain RDV, le représentant vient pour vous proposer le dernier laser mètre Hilti mais vous ne voulez pas en entendre parler car vous n'êtes pas très ouvert aux « nouvelles technologies », vous vous en êtes passé durant 45 ans alors pourquoi changer maintenant. **« Il vient donc vous ennuyer avec son gadget ».**

Pour arriver à émuquer votre conviction que ce produit est inutile, le vendeur devra avoir démontré l'utilité du laser mètre avant même de prononcer le mot « laser mètre ».

Concernant le prix, d'un point de vue concurrentiel, le PD30 est déjà le moins cher du marché. Le vendeur a la possibilité de faire une remise proportionnelle au nombre de PD 30 acheté. **La vente sera totalement réussie si au lieu de faire une remise financière, le vendeur vous offre des accessoires.**

Le vendeur peut également vous faire une offre de financement à 0% à partir de 500 € de commande

MARGE DE MANŒUVRE LAISSE AUX VENDEURS

Nombre de PD30	% de remise	Equivalent en €
1	0,0%	0 €
>3	5,0%	60 €
>6	10,0%	240 €
>8	12,5%	399 € = Prix d'1 PD30

TARIFS :

Désignation	PU (en €HT)
PD 30	399,00
cible PDA 50	15,00
Kit chargeur PDA 80	67,00
Lunette PA970	64,40
1 adaptateur secteur	16,00
1 adaptateur chargeur voiture	24,00
3 blocs accu	14,00

Infos + : La semaine de travail est d'environ 40h

Le coût horaire => 23 €/h

Environ 15 % du temps est consacré à faire des mesures