



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

CAS VENDEUR

Lancement du système de mesure PD 30 (laser mètre)

L'entreprise Batibat est une entreprise générale du bâtiment basé sur la Côte d'Azur. Monsieur Ortega, 59 ans, ancien maçon a créé cette entreprise en 1982 et a progressivement développé son activité en se spécialisant dans la rénovation, essentiellement auprès des particuliers. Il emploie aujourd'hui une quinzaine d'ouvriers.

Monsieur Ortega aime à répéter qu'il peut tout faire, du gros œuvre (abattre et monter des murs, faire une terrasse, etc...), du second œuvre (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 de ville). Les événements climatiques de l'été 2003 lui ont également apportés de nouveaux chantiers avec des demandes 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).

Hilti est reconnu comme le leader dans le domaine de la fixation et la perforation, c'est pourquoi, pour tout ce qui concerne les visseuses, les perceuses, les burineurs, les carotteuses, Monsieur Ortega a tendance à faire confiance à Hilti. Ce n'est malgré tout pas un client « gagné d'avance » et chaque bon de commande peut être considéré comme une victoire. En effet, Monsieur Ortega a la réputation d'aimer la négociation c'est un véritable moment de jeu pour lui.

Monsieur Ortega n'aime pas changer ses habitudes. Il aime les nouvelles machines (amélioration de ce qu'il connaît) mais est hostile aux « nouvelles technologies ». Il travaille depuis l'âge de 14 ans, et de ses débuts, jeune apprenti à aujourd'hui, il a toujours eu dans sa poche un crayon de chantier, un petit bloc papier et un mètre ruban. « Ca a toujours bien fonctionné comme ça, alors pourquoi changer maintenant ! ».

Vous êtes le représentant Hilti auprès de la société Batibat depuis maintenant 3 ans. Vous entretenez de très bonnes relations avec Monsieur Ortega (vous êtes « un adversaire à sa hauteur » c'est pourquoi il apprécie de vous rencontrer) mais vous savez que lorsqu'il a une idée en tête il est difficile de le faire changer de cap, de plus, ce n'est pas vous qui allez lui apprendre comment travailler, « lui qui a 45 ans de métier ! ».

Hilti, toujours soucieux d'apporter de nouvelles solutions à ses clients vient d'élargir sa gamme instrumentation avec un nouveau laser mètre, le PD 30.



Votre mission consiste donc à vendre au minimum un PD 30 à monsieur Ortega.

Vous avez la possibilité de faire des remises équivalentes aux montants suivants :

- 5% à partir de 3 PD30
- 10 % à partir de 6 PD30
- 12.5 % à partir de 8 PD30

A titre exceptionnel, vous pouvez proposer un financement à 0% sur 12 mois à partir de 500€ de commande.

Avantages du PD 30 :

- 1) Se référer à l'argumentaire
- 2) Info + : permet de diviser par deux le temps consacré à faire des mesures.

Infos complémentaires :

En chauffage/climatisation, les études calorifiques font parties des bases du métier. Pour proposer la bonne puissance de chaudière, il faut tenir compte, entre autre du volume total à chauffer ainsi que des facteurs de déperdition tels que les surfaces des ouvertures (baie vitrée, fenêtres, etc ...). Il en est de même pour la pose d'un système de climatisation.

Dans les métiers du bâtiment, la géométrie est un incontournable. Les mesures font parties du quotidien, que ce soit dans la réalisation des devis puis dans la réalisation même des chantiers.

Le temps consacré à faire des mesures est estimé à 15%.

En fonction des applications et des circonstances, les mesures se font traditionnellement

- au mètre ruban (différents modèles existent 1m, 5m, 10m ou 20 m)
- au mètre de charpentier (1m)
- à la réglette (25cm)
- au décamètre

Il est souvent nécessaire d'être 2 pour effectuer les mesures.

Lorsqu'il s'agit de hauteur, il faut parfois montrer des talents d'équilibriste sur un escabeau, voir une chaise, une caisse

A une époque où l'on parle souvent des 35h, dans l'univers du bâtiment les semaines font en moyenne 40h.

Le coût horaire moyen est de 23 €

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

Autres documents fournis :

- Plaquette : Mesurer c'est dans la poche
- Argumentaire PD 30