



Jeudi 25 Mars 2004 - 8^{ème} de Finale
15^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS VENDEUR

Vous êtes lorrain(e) et très fier(ère) de votre appartenance à votre région d'origine.

Après vos études de commerce, vous avez délibérément choisi d'intégrer en qualité de commercial, une PME atypique de votre région : une ferme auberge meusienne spécialisée dans l'agroalimentaire artisanal : la Ferme du Colombier à Villotte s/Aire, entre Bar le Duc et St Mihiel.

Cette ferme auberge exploitée par la famille Rimlinger-Leblan associe une exploitation agricole et une unité de transformation. 200 hectares permettent de nourrir 2 porcheries. Les porcs sont nés et élevés sur place avec les céréales de l'exploitation.

Un élevage de volailles, d'ovins et de caprins vient compléter l'exploitation.

✓ Une restauration sur place existe depuis 1984, dans la ferme auberge ayant pour objectif de faire découvrir les producteurs.

✓ Les produits sont garantis sans colorant et sans conservateur dans la plus pure tradition depuis 1988, dans un laboratoire de transformation performant pour la fabrication artisanale de charcuterie de qualité.

La mission qui vous a été confiée consiste à convaincre un Manager de Rayon d'un hypermarché CORA de commercialiser votre assortiment.

Cette enseigne d'hypermarché régional cadre parfaitement avec votre stratégie de développement. Vous préférez que vos articles soient mis en valeur à travers une enseigne qualitative qui a fait du développement des produits régionaux un de ses axes de différenciation.

Vos capacités de production ne vous permettent pas d'être diffusés dans les multiples créneaux de distribution. Vous devez de choisir vos partenaires distributeurs au même titre que votre interlocuteur pour choisir ses fournisseurs.

La négociation qui s'engage avec votre interlocuteur Manager de Rayon sera donc très équilibrée. Vous pouvez l'un comme l'autre, vous passez de votre collaborateur réciproque. Il n'y a donc pas à avoir de rapport de force. Tout votre argumentaire devra se faire sur votre conviction à promouvoir en cette période de multiples crises agroalimentaires les produits sains élaborés de façon artisanale par une PME, issue de notre région.

Votre objectif est double : une présence en permanent toute l'année, sur un linéaire d'un élément de 1,30 mètre (vous pouvez fournir un mobilier bois qualitatif type armoire lorraine) et la réalisation d'une mise en avant à définir dans un espace promotionnel conséquent à l'entrée de l'hypermarché durant 2 semaines.

Imaginer le concept, la théâtralisation, l'animation, la dégustation.....