



**Vendredi 26 Mars 2004 – 1/2 Finale**  
**15<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale**  
**LES NEGOCIALES**

**CAS VENDEUR**

Vous êtes compte clé national au sein du département Hors Foyer chez Coca-Cola Entreprise.

Vous avez pris rendez-vous avec M. ou Mme NICOLAS, Directeur marketing et des achats de la société « 1,2,3, Bougez » ( 1<sup>ère</sup> visite).

Vous savez que cette entreprise gère 25 salles de remise en forme en France et que son ambition est d'ouvrir 10 nouveaux complexes dans les 3 années à venir.

**Présentation de la chaîne « 1,2,3, Bougez »**

**1. Le concept**

- Club de forme et de bien-être à proximité du domicile ou du lieu de travail.
- Offre souple et variée, cadre agréable, une équipe de professionnels compétente et ouverte.
- Un suivi personnalisé à partir d'un bilan de condition physique réalisé par un conseiller sportif.

**2. La cible**

- Sportif confirmé, dilettante affirmé, jeune maman, businessman pressé, retraité heureux....
- Bouger, entretenir sa forme, se relaxer, la notion de forme au-delà des seules activités sportives et préoccupations d'esthétique physique comprend la santé et le bien-être.

**3. L'offre « 1,2,3 Bougez »**

- Sur une surface moyenne de 1.000 m<sup>2</sup>, le club propose une trentaine d'activités différentes réparties entre plusieurs espaces.

*Cardio-training, musculation, cours collectifs par niveau, piscine, bains bouillonnants, espace enfant, espace soin, espace raquette, espace bronzage, carte pass nationale....*



## Vos objectifs

✓ Définir l'accord 'cadre\*' 2004 entre Coca-Cola Entreprise SA et la société « 1,2,3, Bougez ».

*\*Accord pour une durée de 5 ans avec paiement des contreparties après la 1<sup>ère</sup> année d'exploitation.*

✓ Votre démarche est de sensibiliser votre interlocuteur sur les 3 grands axes commerciaux :

**GAMME** (Assortiment produit)

**ESPACE** (Matériel réfrigéré)

**REVENTE** (Action commerciale & promotion liées à la revente du produit)

✓ Rechercher un accord équilibré.

## Vos outils

### **GAMME**

De 0 à 5 références : un budget de 200 € / point de vente

De 6 à 12 références : un budget de 450 € / point de vente

De 13 à 18 références : un budget de 1.000 € / point de vente

↳ avec un « focus » Powerade obligatoire

⇒ Coca-Cola allouera le budget après vérification des références dans chaque salle.

De plus vous pouvez octroyer une remise arrière de 1% à 5% du CA HT consolidé. Votre estimation en CA pour une année pleine est de 63 000 € HT

### **ESPACE**

Afin de vendre votre gamme dans de bonnes conditions, vous avez la possibilité de placer en dépôt gratuit du matériel réfrigéré dans chaque salle :

Vitrine réfrigérée 1 porte - investissement : 700 €

Punto Fresco Coca-Cola - investissement : 400 €

Punto Fresco Powerade - investissement : 400 €

Ce matériel neuf et attractif doit être valorisé et optimisé dans la négociation.

### **REVENTE**

Vous savez que « 1,2,3, Bougez » diffuse dans ses salles une radio interne appelée 'Fitness Fréquence'.

Vous voulez communiquer sur les ondes de cette radio.

Votre budget maximum : 5 semaines de communication à définir pour 1.000 €.

Afin de faire découvrir votre gamme aux clients de « 1,2,3, Bougez », vous souhaitez être présent lors de la journée 'découverte' organisée dans chaque centre.

Vos moyens sont les suivants : stand, frigos, échantillons, gadgets.