



you can
Canon



Vendredi 21 Mars 2008 – 1/2 Finale
19^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS VENDEUR

Lancement d'une nouvelle solution d'archivage et de mobilité

1 Le Rôle vendeur

Vous êtes ingénieur commercial du distributeur/revendeur Quadria depuis maintenant 2 ans. Quadria revend et distribue notamment les produits professionnels HP et Canon. Vous êtes responsable du département 54, et commercialisez la gamme de solutions d'impression et de mobilité auprès d'une clientèle de PME-PMI, professions libérales, centres de formation et d'éducation...

2 L'objet de l'entretien

Suite au lancement d'une nouvelle solution (logicielle et matérielle) de gestion documentaire et de bureau nomade (la Classe Mobile), vous êtes contacté par un prospect – l'AFPA, 54 - qui souhaite avoir plus d'informations.

C'est pour cette raison que vous avez rendez-vous aujourd'hui avec M.Pierre Lafont, responsable informatique de l'entité départementale et membre du groupe de travail de mutualisation des moyens sur la région, afin de présenter la solution globale Canon/HP.

3 La présentation de la classe Mobile.

Quadria, partenaire des plus grands constructeurs du marché (Canon, HP) confirme son engagement auprès des institutions et associations, dans le développement des technologies de l'information et de la communication dans l'enseignement. C'est une nouvelle façon d'apprendre simple et efficace.

➤ Définition de la classe mobile.

La classe mobile est un chariot monté sur roulettes, sécurisé, qui renferme tout le matériel informatique nécessaire pour créer un réseau informatique multimédia, en wifi, prêt à l'emploi, c'est à dire des ordinateurs portables, un video-projecteur, une imprimante, des logiciels d'archivage...

Il suffit de le brancher et de distribuer les portables pour que n'importe quelle salle se transforme en salle multimédia interactive...en quelques minutes !

➤ Utilité de la classe mobile.

La classe mobile répond aux besoins de gain d'espace et de moyen. Ainsi les enseignants et les élèves accèdent aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.



you can
Canon



➤ La cible.

La solution répond aux besoins de tout type d'établissement d'enseignement pour des séminaires, des cours, des conférences et des formations.

Pour toutes les demandes d'interactivité entre les participants, la classe mobile est le dispositif idéal.

➤ La gamme existante.

La gamme se décline en plusieurs versions, qui contient de 10 à 30 portables connectés en wifi. Elle peut être livrée avec ou sans video-projecteur, imprimante, tableau blanc interactif, logiciel d'archivage...

➤ Les avantages incontestables.

La classe mobile présente trois types d'avantages incontestables.

Les avantages financiers :

- une économie de 30 à 50% sur le coût d'une salle équipée.
- une facilité de planification des investissements.
- un coût d'entretien réduit.
- une absence d'installation spécifique.

Les avantages techniques :

- les appareils sont précablés à la fabrication.
- un chariot robuste et mobile.
- un système sécurisé.
- le wifi.
- un système autonome de chargement des portables.
- un parc informatique homogène.
- le système est évolutif, on peut rajouter un video-projecteur, une imprimante...

Les avantages pédagogiques :

- l'information se déplace vers les élèves et non l'inverse.
- la prise d'initiative des élèves est améliorée.
- l'interactivité augmente.
- les informations et les travaux sont partageables avec d'autres groupes.
- le travail est en situation concrète.
- l'accès au savoir est facilité.

➤ Le rôle du commercial de la solution classe mobile.

C'est un accompagnement dans le réponse aux besoins du client a propos du stock, des cotations spécifique et des tarifs durable dans le temps.



you can
Canon



4 Le client

M.Lafont est l'un des 3 décideurs de l'entité régionale (Metz – Epinal – Nancy), sans pour autant avoir l'influence de son collègue messin. En effet, l'année dernière, Guy Dedieu responsable informatique de l'AFPA 57 a mis en avant une politique de consolidation des serveurs sur son entité qu'il a dupliqué par la suite à toute la région. Ce fut un véritable succès et source d'une réduction des coûts de 12% en un an. Ceci lui a valu la reconnaissance de tous.

M.Pierre Lafont, jeune responsable informatique de 35 ans diplômé de l'Ecole Supérieure de Gestion et Finance ESGE, est en place depuis 2 ans. Celui-ci ayant de l'ambition, il cherche à élaborer la mise en œuvre d'une solution de consolidation sur les postes clients (PC) et les imprimantes, ceci ayant comme conséquences souhaitées de réduire les coûts de plus de 20%. Il souhaite par ailleurs réduire la place occupée par le matériel informatique en instaurant une vraie démarche de mobilité, et libérer ainsi de l'espace. M.Lafont connaît M.Dedieu depuis 12 ans, ces deux derniers ayant commencé dans la même entité de formation à l'IUT Charlemagne de Nancy.

Le parc informatique de l'AFPA 54 est constitué de 205 PC fixes, 45 portables et 25 imprimantes photocopieurs (Canon). L'utilisation de ce matériel est diversifiée : bureautique, stockage, photocopies, impressions, fax...

A ce jour, notre prospect tire un bilan plutôt positif des choix effectués par son prédécesseur il y a 4 ans M. Jean-Louis Novel. Cependant, ayant lu un article sur 01 informatique concernant cette nouvelle solution que met en avant Quadria, et connaissant les problématiques internes de réduction des coûts, il souhaite savoir si cette nouvelle approche pourrait être bénéfique pour sa société et lui permettre ainsi de gagner de la visibilité interne.

Son budget est limité, M.Lafont reste très près de ses dépenses et est moins technophile que son collègue messin. Il pense également qu'il est maintenant inutile d'acheter le matériel sur fonds propres et qu'il vaut mieux passer par une solution de location évolutive.

5 La mission

Elle consiste à convaincre le prospect de la pertinence de la solution globale, logicielle et matérielle Canon/HP et d'avoir l'approche économique la plus fiable pour lui tout en tenant compte de votre objectif de chiffre trimestriel, sachant que vous êtes en retard (75%).