



## 19<sup>ème</sup> Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

### CAS VENDEUR

Vous êtes conseiller(e) clientèle « professionnel » dans une agence LCL.

Vous avez contacté par téléphone Mr ou Mlle Gates pour une prise de RDV **non client**.

Vous obtenez le rendez vous dans les bureaux de la société Info.com avec Monsieur (ou mademoiselle) Gates, jeune chef d'entreprise (30 ans) en nouvelles technologies.

Vous avez appris pendant l'entretien téléphonique que Mr (ou Mlle) Gates envisage l'acquisition d'un appartement de 400.000€ son besoin n'est donc que de 200 000 € qu'il souhaite rembourser sur 20 ans. , il possède tous ses comptes (professionnel et personnel dans la même banque (hors LCL) , et son salaire annuel est évalué à 120.000 €

La société Info.com représentée par monsieur (mademoiselle) Gates, se développe rapidement et effectue régulièrement des investissements professionnels.

#### **Votre mission consiste à :**

1/ Commercialiser le Prêt Immobilier chez LCL à un taux optimal. Vous n'avez pas la possibilité de proposer un taux inférieur à 5% (Hors assurance) et la fourchette à votre disposition se situe entre 5 et 5,20% pour 20 ans.

#### **Les + produits de LCL :**

- 2 jours pour donner un accord sur le prêt
- 2 semaines pour envoyer une offre de prêt
- 200 € remboursés sur les frais de dossiers si ces engagements ne sont pas tenus

2/ Le fidéliser par les produits et services repris en annexe, que vous commercialisez qui répondent à ses différents besoins et attentes.

En outre votre direction souhaite une fraction significative des mouvements sur le compte courant de la société, entre 20 et 50% du Chiffre d'Affaires. Dans le cas où vous n'obtiendriez pas le transfert total du compte social.

Vous devrez démontrer votre capacité à négocier en ne tombant pas dans une approche de prix et de contrepartie, mais au contraire en proposant un ensemble de solutions pertinentes et attractives répondant au différents besoins du prospect.



## ANNEXES

### Vos produits et services

*Offre à titre personnel*

#### **LE PRÊT IMMOBILIER :**

Il est destiné à financer toutes sortes de projets immobiliers (résidence principale, secondaire, locative...) et de bénéficier d'un taux compris entre 5 et 5,5 %.

#### **Caractéristiques du Prêt Immobilier**

- Bénéficiaire : personne majeure
- Montant : minimum 10 000 €
- Durée : de 2 à 25 ans
- Remboursement mensuel
- Garantie : hypothèque, caution, nantissement (titres ou assurances vie)
- Frais de dossier 1,20% mini 400 maxi 1000 €

<b>Simulation prêt immobilier à titre personnel</b>				
<b>Taux</b>	4,90*	5,00	5,10	5,20
<b>Durée (an)</b>	20	20	20	20
<b>Capital emprunté</b>	200 000	200 000	200 000	200 000
<b>Remboursement mensuel (ass inclus)</b>	1 378	1 389	1 400	1 412
<b>Coût total du crédit (hors frais de dossier)</b>	131 000	133 600	136 200	139 000
<b>Taux effectif global</b>	5,52	5,62	5,72	5,82

*\*Correspond aux propositions de la concurrence*

Vous disposez également des produits et services suivants, pouvant convenir aux besoins de votre interlocuteur :



*Offre à titre professionnel*

**SOLUTION INVESTISSEMENT PROFESSIONNEL :**

Il est destiné à financer tous types d'investissements professionnels dans une fourchette de taux de 4,90% à 5,20% (hors assurance).

*Caractéristiques du SOLUTION INVESTISSEMENT PROFESSIONNEL :*

- Bénéficiaire : Entrepreneur individuel ou personne morale
- Montant : minimum 1.500 € maximum 40.000 €
- Durée : de 2 à 7 ans
- Remboursement : mensuel ou trimestriel
- Garantie : avec ou sans caution du dirigeant
- Frais dossier : 1% du montant mini 130 € maxi 1600 €
- **Les + LCL :** Réponse en 48h, Déblocage des fonds en 48 H sinon remboursement des frais de dossier (maxi 400€)

Simulation prêt matériel à titre professionnel				
Taux	4,90	5,00	5,10	5,20
Durée (an)	3	3	3	3
Capital emprunté	20 000	20 000	20 000	20 000
Remboursement mensuel (ass inclus)	603	604	605	606
Coût total du crédit (hors frais de dossier)	1 718	1 750	1 783	1 816
Taux effectif global	5,43	5,53	5,63	5,73

**GESTION DU COMPTE COURANT PROFESSIONNEL :**

- Enregistrement au débit et crédit de tous les mouvements bancaires (chèques, carte bancaire, effet de commerce remise de chèque...)
- Opposition sur les cartes et les chèques (en cas de perte, vol...)
- Relevés de compte selon périodicité convenue
- Gestion par internet