

**Vendredi 23 Mars 2007 - Demi Finale**  
**18<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale**  
**LES NÉGOCIALES**

**CAS ACHETEUR**

**iR2880 / eCopy**

**Votre situation :** Monsieur Lambert a rendez-vous aujourd'hui avec l'Attaché Commercial CANON pour la présentation de la solution logicielle eCopy.

Monsieur Lambert est le gérant de la société d'assurance AssurOuest depuis sa création en 2003. Seul au moment de l'ouverture, la société emploie aujourd'hui 10 collaborateurs. La société a connu une rapide progression et les déclarations de sinistres se sont multipliées suite à la tempête locale survenue en ce début d'année. AssurOuest est équipé d'un copieur personnel numérique PC-D340 (14 copies/minute) acheté chez un distributeur CANON au moment de la création d'AssurOuest.



M. Lambert avait déjà rencontré l'Attaché Commercial CANON il y a un an. Il lui avait proposé un copieur entrée de gamme car son PC-D340 est en fin de vie.

M. Lambert avait mis en avant les points forts de ce produit dont il est satisfait car il répond à ses besoins de qualité, facilité d'utilisation et gain de place.

Monsieur Lambert est un très fin négociateur. Il n'est pas très attiré par les nouvelles technologies et tient son budget de très près.

Les 10 salariés d'AssurOuest ont actuellement une lourde charge de travail suite aux sinistres survenus ces derniers mois. Une collaboratrice occupe plus de 70% de son temps dans l'envoi des déclarations et constats aux experts et autres assurances. Monsieur Lambert devra rapidement trouver une solution pour dégager du temps afin qu'elle se consacre plus au traitement des dossiers.

