Vendredi 23 Mars 2007 – 1/4 de Finale
18ème Challenge de Négociation Commerciale
LES NÉGOCIALES

CAS ACHETEUR

Le perforateur sans fil.....

Vous êtes Patrick ROSTAND, 39 ans, et dirigé la SARL GENELEC (depuis 1998) avec votre frère Eric. Votre activité se développe chez les particuliers principalement dans les travaux d'électricité générale et d'alarme. L'entreprise compte aujourd'hui 6 salariés.

Depuis quelques mois, GENELEC a choisi de se diversifier et dispose maintenant d'un magasin d'électro – ménager en plein centre ville. Il s'agit d'une franchise GIFI qui dispose d'un superbe show room TV HIFI. Mme ROSTAND gère le magasin, les ventes en boutique génèrent de plus en plus de chantier en particulier la pose d'antennes paraboliques. L'entreprise est également revendeur exclusif SOMFY et réalise de nombreuses motorisations de portails en particulier dans les belles résidences de la ville.

GENELEC est un client HILTI depuis 2000 et possède 2 perforateurs à fil TE5 et TE15C et un perforateur burineur TE 54, acquis au démarrage de l'entreprise. Globalement vous et votre frère êtes très soigneux (en particulier avec les outils). Vos produits HILTI vous donnent satisfaction. En 2006, vous avez acheté 2 visseuses accus SF121A vendues par le représentant précédant.

Votre entreprise est solide financièrement. A la fois au bureau, sur les chantiers chez les clients, votre temps est précieux et vous êtes souvent pressé. Vous êtes aussi fin négociateur.

Étapes clefs de la négociation pour le commercial :

- Approche positive, chaleureuse
- Vous faire prendre conscience que tous vos produits HILTI ont toujours été fiables et performants.
- Découverte du besoin du besoin quantitatif sur les perfo accus (via application antenne extérieure et motorisation de portail qui nécessite de tirer des rallonges pour quelques trous : autonomie, liberté grâce au sans fil. (Voire parallèle avec les visseuses accus dernièrement achetées).
- Montage de l'offre commerciale
- Valorisation de l'offre via le financement

Annexes: p.16 du catalogue Hilti / Forage et p. 2 et 3 pour les services

	tarif catalogue en €	prix net pro en €
TE6 A avec conso / premium gar 3ans	**1255**	**916**

(comprend : 1 TE6A garantie 3ans + 1 accu garantie 1 an + 1 chargeur garantie 2 ans + 1 adaptateur ceinture + 12 mêches: (1) 5/120 (3) 6/120 (3) 6/170 (5) 8/170

TE6 A avec conso / standard gar 3ans	**1152**	**820**

(comprend : 1 TE6A garantie 3ans + 1 accu garantie 1 an + 1 chargeur garantie 2 ans + 12 mêches: (1) 5/120 (3) 6/120 (3) 6/170 (5) 8/170

TE6 A avec conso / premium gar 2ans	**1239**	**900**

(comprend : 1 TE6A garantie 2ans + 1 accu garantie 1 an + 1 chargeur garantie 2 ans + 1 adaptateur ceinture + 12 mêches: (1) 5/120 (3) 6/120 (3) 6/170 (5) 8/170

TE6 A avec conso / standard gar 2ans	**1135**	**800**

(comprend : 1 TE6A garantie 2ans + 1 accu garantie 1 an + 1 chargeur garantie 2 ans + 12 mêches: (1) 5/120 (3) 6/120 (3) 6/170 (5) 8/170