



**Jeudi 22 Mars 2007 – 1/8<sup>ème</sup> de Finale**  
**18<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale**  
**LES NÉGOCIALES**

**CAS VENDEUR**

Vous êtes **un nouveau Manager Jardin** sur le magasin LMA de Nancy, surface de grande distribution. Vous avez intégré le magasin il y a 6 mois.

Vous animez une équipe de 5 personnes : un adjoint qui a 10 ans d'ancienneté sur le rayon Jardin de ce magasin et 4 conseillers de vente, ayant une ancienneté moyenne de 4 ans.

Vous devez mettre en place, dans 2 mois, l'opération Jardin, qui est **LE** rendez-vous commercial de l'année pour votre rayon. Pour cette opération, vous bénéficiez du principal podium d'entrée du magasin et d'un tract distribué de manière massive dans les boîtes aux lettres sur votre zone de chalandise.

Pour vous aider dans la mise en place de cette opération, vous bénéficiez d'un bilan de l'opération commerciale de l'année précédente, ainsi que du bilan du magasin LMA le plus proche, qui est d'ailleurs le leader de l'entreprise sur cette opération Jardin.

Votre directeur de magasin a par ailleurs été clair avec vous sur le fait qu'il souhaite que cette année l'implantation de cette opération soit plus rapide que ce qu'elle a pu être l'an dernier.

Voici les informations en votre possession :

**Durée de l'opération commerciale : 4 semaines**

**Objectif CA sur cette opération : 160.000 euros**

**Objectif marge sur vente : 19 %**

Informations de l'opération commerciale de l'année précédente (magasin concerné - A-, magasin leader -B-) :

	A	B
CA	120.000 euros	150.000 euros
Marge sur vente	14 %	18 %

Liste des principaux produits mis en avant sur le podium (Cf. annexe 1)

Plannings des équipes (Cf. annexe 2A et 2B)



Suite à cette analyse, vous avez **un échange prévu avec votre adjoint** afin de définir le plan d'action pour la mise en place de cette opération (le choix des produits, l'implantation du podium, l'organisation des équipes ...). Tout en vous appuyant sur son expérience, vous devez **le convaincre de la nécessité d'apporter quelques changements par rapport aux années précédentes dans le but d'optimiser l'opération**. Cela risque de ne pas être chose facile, votre adjoint étant fortement en frein par rapport à la nouveauté. A la fin de l'échange **vous devez avoir validé un plan d'actions** que vous présenterez à toute l'équipe en réunion collective la semaine suivante.