



Une gamme, un service, des hommes

## 18<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale

### LES NEGOCIALES

#### CAS ACHETEUR

Vous êtes Monsieur ou Madame Logan, dirigeant de l'entreprise Alpha, plâtrier de métier. Vous vous êtes spécialisé très vite dans l'aménagement intérieur et des combles ainsi que dans l'isolation thermique et phonique. Vous travaillez en famille (avec votre père, votre frère, votre fils, votre neveu...) Vous êtes un autodidacte, rigoureux et intransigeant. Actuellement vous achetez le placoplâtre et les fournitures à un grossiste local du chef-lieu de canton. Votre entreprise est implantée en zone rurale, à proximité d'une petite ville.

Agé de 40 ans, vous avez appris tardivement l'électricité, que vous avez adjointe à l'activité de plaquiste. Ces deux métiers sont complémentaires dans l'ordonnancement des travaux du bâtiment.

Le travail du plaquiste est de fixer solidement des rails qui servent de support aux plaques et forment ainsi un cadre rigide. La finition consiste à coller des bandes pour supprimer les raccords visibles entre deux plaques. Plus la surface en placoplâtre est lisse et plane, plus les murs ou le plafond sont esthétiques.

La qualité d'électricien réside dans la capacité à éclairer et illuminer l'habitat et à rendre fonctionnel l'implantation des appareils électriques. Là aussi ce sont les finitions des prises de courant, des interrupteurs, des prises téléphoniques et de télévision qui valorisent la maison.

Vous avez besoin pour vos activités d'un laser.

Vous avez déjà en votre possession deux devis, que vous avez transmis au Commercial de chez Berner. Vous avez rendez-vous avec celui-ci pour qu'il vous fasse sa proposition (annexe 1).

Le devis de « Technique plus », qui est déjà votre fournisseur en machine électroportative (perceuse, visseuse...), vous semble cher et pas tout à fait en adéquation avec vos activités de plaquiste, électricien.

Le devis « WATRIC » est particulièrement bien positionné en prix et vous permet de positionner les plafonniers aux centres des pièces. (Fait 1 seule fois sur les 4 derniers chantiers).



**BERNER**

Une gamme, un service, des hommes

Le devis Berner pourra varier entre 490 euro <sup>HT</sup> à 416.50 euro <sup>HT</sup> en fonction de la remise appliquée (maximum 15 %). Le laser Berner positionne les cloisons Placo grâce aux 2 traits verticaux. (3 fois sur les 4 derniers chantiers).

Votre rôle :

Dans un premier temps, demandez le prix et le descriptif du laser. Si le vendeur vous le donne, objectez que vous allez réfléchir et que vous le rappellerez la semaine suivante.

Si le vendeur vous démontre l'intérêt de son produit par rapport à la concurrence avant de donner le prix, alors acceptez son offre.

Si le vendeur reste haut en prix (et donc en marge) ; demandez une remise, la différence avec « WATRIC » vous semblant trop importante.

Si le vendeur baisse son prix en demandant en contre partie de devenir fournisseur aussi sur certains produits consommables que vous utilisez, acceptez.

Votre entreprise :

Entreprise ALPHA

5 plaquistes + 1 apprenti en deuxième année (embauche prévue si réussite de son examen)  
2 électriciens.

Les électriciens travaillent par équipe de 2 et les plaquistes par 3.  
1 camion équipé par équipe.

Bonne cote locale, forte implantation et notoriété. En développement depuis 2 ans.



Une gamme, un service, des hommes

## ANNEXES

### ANNEXE 1

- devis « technique plus »

Laser : - 1 trait horizontal  
- 1 trait vertical  
- Intervention SAV : 2 jours  
- 510 euro <sup>HT</sup>

- devis « WATRIC »

Laser : - 1 trait horizontal  
- 1 trait vertical  
- 1 centrage plafonnier SAV :  
- Intervention SAV : 4 semaines  
- 395 euro <sup>HT</sup>

- devis Berner (annexe 5)

Laser : - 1 trait horizontal  
- 2 traits verticaux  
- Intervention SAV : 10 jours  
- 490 euro <sup>HT</sup> ( remise possible maxi 15 % soit 416.50 euro <sup>HT</sup>) (les commissions pour le vendeur sont de 8% à 0 de remise, puis dégressives, 6% à remise de 5, 4% à remise de 10, et 3% à remise de 15)

### ANNEXE 2 : Travaux réalisés lors des derniers chantiers.

Réhabilitation d'une grange.

Pose de cloisons placo pour délimiter les pièces.

Pose des portes intérieures.

Plafonds cathédrales, pose de plaques entre les solives.

Passage des câbles électriques des les cloisons placo.

Agrandissement d'une école

Mise en place du réseau électrique et informatique : passage de câbles en encastré. Au plafond : série de néon espacé régulièrement.

Pose de cloisons placo et de portes et fenêtres intérieures entre les salles de classe et le couloir.

Câblage d'une usine

Pose de chemins de câbles pour alimenter les machines : rail en hauteur sur lesquels courent les câbles° et pose de néons.

Construction de 6 pavillons

Alimentation électrique totale : prises, interrupteurs, points de centre (plafonniers)

Pose de cloison placo et portes intérieures.