



18^{ème} Challenge de Négociation Commerciale **LES NEGOCIALES** **CAS ACHETEUR**

Descriptif de votre situation

Vous êtes monsieur ou mademoiselle Roch, nouvel étudiant à l'ESC Dijon Bourgogne.

Vous venez d'arriver à Dijon où vous devez poursuivre vos études. Vous avez passé la matinée à régler différents papiers administratifs en vue de la rentrée, et à visiter plusieurs chambres en vue de votre séjour, dès la semaine prochaine. Vous avez porté votre choix sur la dernière chambre et devrez l'assurer. **Vous dévoilez ces éléments seulement si le banquier le demande.**

Vos parents vous ont ouvert auprès de leur banque (concurrente de LCL) il y a quelques années un LIVRET JEUNE alimenté régulièrement par les cadeaux de la famille, anniversaires...

Le solde de ce compte est actuellement de 1.500 euros. Vous ne disposez pas d'autre compte bancaire.

Vous avez rendez-vous avec le conseiller clientèle de l'agence LCL qui est proche de votre école et qui vous a été recommandé par l'association des étudiants de l'ESC.

Vous souhaitez acquérir un nouveau véhicule, une Renault Clio à 12.000€.

L'objet de ce rendez-vous est le financement de ce véhicule. Vous souhaiteriez pouvoir commencer à rembourser ce prêt à la fin de vos études, vos parents étant prêt à prendre à leur charge les intérêts courants pendant vos études. Vos études sont payés par vos parents, cela représente un effort significatif pour eux.

Votre cursus prévoit un stage de 6 mois à l'étranger, probablement USA, dans 1 an.



Vos objectifs

Votre rôle consistera à étudier la proposition de financement du véhicule, de répondre au conseiller du pôle étudiant LCL lors de sa découverte de vos besoins en lui expliquant si demandé , votre situation.

Vous essayez de négocier le taux du crédit.

Vous accepterez ses propositions et lui donnez un accord de principe si elles vous paraissent présenter pour vous les avantages espérés et si vous êtes satisfait de la négociation. Vous demanderez des éclaircissements si les propositions / explications ne vous paraissent pas claires.

Vous répondrez favorablement à sa proposition de contrat d'assurance « multirisque Habitation » si la présentation de ce contrat vous inspire confiance.

Les propositions qui peuvent vous être faites :

- Proposition de prêt pour le financement de votre voiture.
- Une assurance « Multirisque Habitation Etudiant » pour votre habitation.
- Un abonnement LCL Interactif vous permettant de gérer vos comptes via internet.
- Un abonnement AVERTIS pour obtenir des informations de compte par SMS directement sur votre portable.
- Un « packaging » de la banque regroupant l'essentiel de ces services à moindre coût.
- Le transfert de votre compte si vous avez l'impression qu'on vous fait une proposition globale valable.