

20^{ème} Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

Vous êtes M. ou MME DUBOIS, dirigeant de la Menuiserie DUBOIS.

Vous êtes menuisier de métier et êtes installé à votre compte depuis dix ans. Votre société est en bonne santé et les perspectives d'avenir sont bonnes.

Vous êtes actuellement à votre bureau, travaillant sur l'organisation de vos futurs chantiers. Parmi ceux-ci, la pose d'un portail extérieur et l'aménagement de bureaux, comprenant la pose de 80 blocs portes avec butées de porte. Les 80 portes et les butées doivent être posées dans la même journée, car le peintre passe le lendemain. Ce chantier démarre dans 8 jours.

Votre perforateur filaire est tombé en panne la veille. Vous avez donc besoin d'un nouveau perforateur. Vous avez accepté de rencontrer le commercial BERNER en prévision d'un comparatif d'achat.

Vous avez vu un perforateur filaire chez BOGY, quincailler local, à 280 E.

Votre rôle

Le RDV avec le commercial BERNER a été pris par téléphone. Vous le recevez aujourd'hui. Dans un premier temps, laissez-le se présenter et présenter BERNER.

Répondez aux questions posées pendant la phase de découverte et orientez-le sur les chantiers à venir.

Votre objectif

Acquérir un perforateur. Laissez vous convaincre par les avantages du perforateur sans fil comparé au perforateur filaire entre autre pour la pose des butées de porte sur votre chantier d'aménagement de bureaux (pas de rallonge électrique) ainsi que pour la pose d'un portail extérieur ou l'accès à l'électricité est impossible.

Si le commercial vous propose un perforateur filaire, demandez le tarif et refusez sous prétexte qu'il est proposé trop cher par rapport au fournisseur BOGY.

Si le commercial vous propose un perforateur sur accu, acceptez en négociant le tarif.

Si le commercial vous propose sa gamme de produits consommables, dans un contexte de réassort et de suivi régulier, acceptez en fonction de vos besoins (butées de porte, forêts, vis...).

CAS ACHETEUR

ANNEXES

Annexe 1 : Société DUBOIS – menuiserie Bois / PVC /Alu
4 ouvriers menuisiers
Travail en atelier et surtout sur chantier

Annexe 2 :

Outils pour la pose d'un portail

- Perforateur
- Forêt pour perçage béton
- Vis
- Chevilles
- Rallonge électrique
- Perforateur sans fil (3Kg) idéal car ne nécessite pas la rallonge et l'accès au courant (cas fréquent sur les poses de portail – puisqu'en extérieur)

Outils pour l'aménagement de bureaux

- Perforateur
- Butées de porte
- Forêt pour perçage béton
- Vis
- Chevilles
- Rallonge électrique
- Perforateur sans fil (3Kg) idéal car ne nécessite pas la rallonge et l'accès au courant et facilite les déplacements d'une pièce à l'autre (ex. butées de porte)