

20^{ème} Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

CAS VENDEUR

Vous travaillez pour la société BERNER, spécialiste de la vente de produits consommables pour les professionnels du Bâtiment et l'Automobile.

Vous êtes commercial dans la division BOIS. Un prospect, l'Entreprise DUBOIS (annexe 1), a accepté un RDV car il a besoin d'un perforateur pour ses chantiers. Vous le rencontrez donc pour la 1^{ère} fois.

Vous ne connaissez rien de l'entreprise, il faut donc découvrir les activités et les besoins liés à celles-ci. Vous avez simplement identifié que M. DUBOIS est menuisier, qu'il a des chantiers en cours et que son perforateur est tombé en panne le jour de votre appel. Il a donc accepté de vous rencontrer.

Vous disposez de 2 modèles de perforateurs à lui présenter, ainsi que d'une gamme de produits associés (Annexe 2).

Votre objectif

Lui vendre un perforateur adapté à ses besoins et devenir l'un de ses fournisseurs en consommables techniques.

CAS VENDEUR

ANNEXES

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

Annexe 2 :

Fiche produit perforateur sur accu (3Kg)

Fiche produit perforateur filaire (2Kg)

Annexe 3 :

Liste produits associés

- Butées de porte (code article 149383) - 6,86 E pièce - remise 20% maxi autorisée.
- Forêts pour perçage béton – 19,89 E pièce - remise 40% maxi autorisée
- Vis 5x80 – 4,58 E la boîte de 100 - remise 40% maxi autorisée
- Chevilles nylon – 6,50 E la boîte de 100 - remise 40% maxi autorisée