

21^{ème} Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

1/ Le rôle de l'acheteur

Vous êtes Monsieur/Madame DURAND, Responsable technique de l'hypermarché DISCOUNT+ de Strasbourg. Vous dirigez une équipe de 3 techniciens. Vous êtes en charge de toute la maintenance des locaux et décisionnaire pour l'achat des produits et de l'outillage nécessaire au service.

2/ L'objet du rendez-vous

Vous venez d'être missionné(e) par votre Direction pour le changement d'étiquetage dans le magasin. En effet, vous devez remplacer les étiquettes standard par des étiquettes électroniques. Chaque étiquette sera fixée à l'aide de 2 vis sur le rayon correspondant.

Ce changement doit s'effectuer dans un délai maximum de 4 jours pour ne pas déranger les clients du magasin.

Le chantier est conséquent puisque le magasin compte actuellement près de 50 000 références.

Vous possédez déjà des visseuses mais elles sont lourdes et peu maniables avec un temps de chargement long pour une autonomie courte.

Vous commandez depuis longtemps au commercial Würth, de manière régulière, du consommable.

Vous profitez de la visite mensuelle du commercial Würth pour lui exposer votre problématique.

3/ Le comportement de l'acheteur / Vos objectifs

Votre objectif aujourd'hui est d'équiper au mieux chaque technicien en respectant le budget qui vous a été alloué (8500 €) pour l'installation de ce nouveau système d'étiquetage.

Vous avez besoin d'un outil performant, compact, maniable pour visser et percer des petites pièces métalliques.



Vous aimez négocier les prix et n'avez jamais beaucoup de temps à accorder aux commerciaux. Vous voulez faire baisser le prix des machines en fonction de l'effort d'achat que vous allez faire. Vous n'avez, en effet, pas nécessairement prévu d'acheter la visserie chez Würth France.

Vous accepterez ses propositions si l'offre présentée est conforme à votre attente. Vous demanderez des éclaircissements si les propositions ne vous paraissent pas correctes.

4/ Etapes clefs de la négociation pour le commercial

- Une prise de contact agréable
- Découverte du besoin (visseuse légère, maniable, temps de chargement court pour une grande autonomie qui permet de visser et percer) et des éventuels besoins associés (étui de rangement, coffret d'embouts et vis autoforeuses).
- Montage de l'offre commerciale (prix des visseuses dégressif si achats associés). Vous voulez faire baisser le prix des machines en fonction de l'effort d'achat que vous allez faire.