



21ème Challenge de Négociation Commerciale Les Négociales

CAS VENDEUR

Vous êtes conseiller commercial de la concession Renault de Lons le Saunier (39)

Vous avez pris rendez vous avec Monsieur ou Madame Paquet, responsable administratif et financier de l'association des contrôleurs laitiers du Jura.

Le contrôle laitier intervient notamment dans les exploitations agricoles pour les contrôles sanitaires et le suivi de la production laitière.

Le Client

Il est chargé de renouveler les véhicules de services des techniciens itinérants.

Les fermes sont situées plus en montagne qu'en plaine et elles sont visitées durant toute l'année. La direction a décidé de récompenser les techniciens en leur proposant un véhicule de fonction adapté à l'usage professionnel et personnel.

A ce jour, ils utilisent des kangoo 4X4 de 2005.

L'acheteur hésite entre le Peugeot 3008 et le Nissan Qashqai, ne connaissant pas la nouveauté Dacia. Aussi c'est avec un intérêt certain qu'il accepte de recevoir le commercial Renault ; la décision est imminente.

Le Duster de Dacia

Le Duster est un crossover, c'est-à-dire une innovation entre l'image des gros 4X4 baroudeurs et le 4X4 fonctionnel abordable. La mutation est une réponse au déclin brutal du marché 4X4 en 2008 afin de proposer aux clients un 4X4 raisonnable et écologique.

Après les succès de la Logan et de la Sandero, Dacia-Renault crée un 4X4 low-cost.

Les points forts du Duster :

- Design du vrai 4X4
- Rapport habitabilité/prix
- Economique et respectueux de l'environnement
- Capacités Tout-terrain

Les arguments complémentaires

- Fiabilité robustesse et sécurité
- Coûts d'usage et d'entretien maîtrisés
- Offre simple et claire

Dacia Duster, scandaleusement accessible !

L'objectif de l'entretien

La problématique de l'entretien est de d'opposer les marques Peugeot et Nissan au véhicule Dacia low-cost.

Pour atteindre l'objectif, d'une part il faut persuader le gestionnaire, de satisfaire les futurs conducteurs tant au plan professionnel qu'au plan personnel. D'autre part, proposer le modèle le plus adapté aux intentions de l'acheteur lequel est prescripteur et non pas possesseur.

Estimation du prix de revient kilométrique du Duster

Le prix de revient se décompose en deux natures de coûts :

- Le coût de dépréciation qui tient compte du prix d'acquisition et de mise en circulation puis du prix de revente. Le coût est facteur de la durée de possession et du kilométrage.
- Les coûts d'usage: La consommation moyenne du véhicule - Le prix du carburant - Le coût de l'assurance - Le coût des pneus - Le coût de l'entretien - le coût de la propreté du véhicule...



Détails des coûts pour le calcul du prix de revient

Coût de dépréciation : 25% la 1^{ère} année / 40% la 2^{ème} année / 50% la 3^{ème} année

Prix du carburant : 1.15€ / L

Coût de l'assurance : 45 € par mois

Coût des pneus : 130 € par pneus (30.000km pour le train avant / 45.000km pour le train arrière)

Coût de l'entretien : 40 € par mois

Coût de la propreté du véhicule : 8€ par mois, soit 2 lavages.