

22^{ème} Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

1/ Le rôle de l'acheteur

Vous êtes Monsieur/Madame MARTIN, Chef de l'entreprise ENSEIGNE+, spécialiste de la fabrication d'enseignes. Vous dirigez une équipe de 4 employés dont 2 sont dédiés aux travaux de découpe. Vous êtes décisionnaire pour l'achat des produits et de l'outillage nécessaire à l'atelier.

2/ L'objet du rendez-vous

Vous venez de signer un marché national avec un groupe de grande distribution pour la pose d'enseignes de 20 magasins.

Vous êtes en recherche d'un fournisseur partenaire pour vous accompagner dans ce projet.

Ce contrat nécessite des achats de machines de découpe (scie sauteuse) et de produits associés (lames de scie sauteuse et produits de sécurité).

Vous possédez déjà des scies sauteuses mais elles sont anciennes, lourdes et peu maniables. Votre choix se portera sur une machine alimentée sur secteur avec une poignée champignon (plus maniable pour les découpes de courbe).

Würth est un fournisseur dont vous êtes satisfait et donc susceptible de devenir un fournisseur partenaire.

Vous sollicitez la venue de votre commercial Würth pour lui exposer votre problématique.

3/ Le comportement de l'acheteur / Vos objectifs

Votre objectif aujourd'hui est d'équiper au mieux les 2 employés dédiés à la découpe en machines et de négocier les consommables nécessaires pour la fabrication des enseignes des 20 magasins.

Le budget global qui vous a été alloué est de 1 750 €.

Vous avez besoin d'un outil performant, compact, maniable pour découper des lettres en PVC ainsi que des lames de scie (entre 200 et 250) et des produits de sécurité pour 1 an (10 arceaux anti-bruit et 12 paires de lunettes de protection).

Vous aimez négocier les prix et n'avez jamais beaucoup de temps à accorder aux commerciaux.

Vous accepterez ses propositions si l'offre présentée est conforme à votre attente (voir point 4).

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 (scie sauteuse filaire, maniable avec une poignée champignon qui permet de découper des courbes) et des besoins associés (lames de scie, lunette de protection, arceau anti-bruit).
- Montage de l'offre commerciale (négocier les consommables pour l'année). Vous voulez faire baisser le prix en fonction de l'effort d'achat que vous allez faire en restant dans un échange Gagnant-Gagnant.