

**lesnégociales**.com  
Challenge

# FINALE NATIONALE

*Mardi 22 Mars 2011*

*1/16<sup>ème</sup> de Finale*

## MICHELIN

### Cas Vendeur



**MICHELIN**



**Mardi 22 Mars 2011 – 1/16<sup>ème</sup> de Finale  
22<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale  
LES NEGOCIALES**

**CAS VENDEUR**

Vous êtes Responsable Compte Secteur Michelin spécialisé dans la vente de pneumatiques industriels sur Nice.

Vous avez en charge le développement d'un portefeuille de revendeurs de pneumatiques à qui vous vendez les pneus, mais vous devez aussi (et surtout) visiter les clients utilisateurs (transport de marchandises générales – ex : Norbert Dentressangle, transport de personnes par bus ou car – ex : RATP, travaux publics – ex : Vinci, etc.) auprès de qui les revendeurs commercialisent vos produits (et ceux de vos concurrents).

Votre mission chez l'utilisateur est de prescrire les produits MICHELIN et d'augmenter votre part de marché.

Monsieur et Madame Stellardo sont transporteurs en Provence Alpes Côtes d'Azur et travaillent principalement pour un grand groupe de cosmétiques. Depuis deux ans que vous êtes sur le secteur, ils refusent de vous recevoir car ils n'équipent leur parc de véhicules qu'en pneus BRIDGET, marque à laquelle ils sont, à votre connaissance, fidèles depuis toujours.

Vous connaissez bien le revendeur à qui Monsieur et Madame Stellardo achètent leurs pneus BRIDGET ; celui-ci vous a glissé l'information selon laquelle ils s'apprêtent à acheter 60 pneus de remorques, c'est-à-dire l'équivalent des pneumatiques sur 10 remorques.

Tenace, vous les appelez donc une nouvelle fois pour les rencontrer, et cette fois ils acceptent ; ils sont curieux de vous entendre sur la nouvelle solution pneumatique MICHELIN destinée à l'équipement des remorques : le X One MaxiTrailer.

La semaine dernière, vous avez rendu visite à Patrick Governatori, un autre client utilisateur qui est, lui, fidèle à la marque MICHELIN. Précurseur, il avait monté des pneumatiques X One MaxiTrailer en 2010 et vous avait autorisé à faire état de leurs performances (*cf lettre de référence jointe*).

Patrick Governatori travaille dans le même secteur d'activité que Monsieur et Madame Stellardo et les connaît bien, il vous a d'ailleurs donné quelques informations sur ses confrères.

Voici les informations dont vous disposez :

- les pneus BRIDGET ont une durée de vie inférieure à celle des MICHELIN X One MaxiTrailer
- prix d'achat moyen du pneu BRIDGET : 400€
- prix d'achat moyen du pneu MICHELIN X One MaxiTrailer : 650€

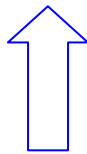
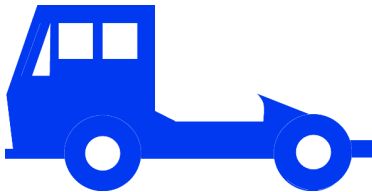
Votre objectif est de rencontrer Monsieur ou Madame Stellardo et de faire le nécessaire pour que la part de marché MICHELIN augmente sur leurs véhicules. Ils ont dix minutes à vous consacrer.

*Annexe 1 : Schéma d'un véhicule routier*

*Annexe 2 : Lettre de référence X One MaxiTrailer*

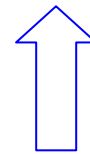
*Une documentation sur le X One MaxiTrailer est à votre disposition.*

### **ANNEXE 1 : SCHEMA D'UN VEHICULE ROUTIER**



**Véhicule Tracteur**

=> 6 pneumatiques au total



**Remorque**

=> 6 pneumatiques au total



## **ANNEXE 2 : LETTRE DE REFERENCE X ONE MAXITRAILER**

### **Governatori Transports**

21 rue de Valmy  
06000 Nice  
Tel : 04 93 28 76 33  
Fax : 04 93 28 15 25

Nice, le 3 septembre 2010

### **A l'attention du service marketing produit Michelin,**

Monsieur,

Nous avons fait l'acquisition de quatre remorques équipées avec les nouveaux pneumatiques MICHELIN X One MaxiTrailer.

Lorsque nous avons démonté les pneumatiques montés d'origine sur les remorques, nous avons constaté les performances suivantes :

Sur la remorque n°1 (activité très grand routier) : 172 000 km

Sur la remorque n°2 (activité très grand routier) : 173 000 km

Sur la remorque n°3 (activité très grand routier) : 165 000 km

Sur la remorque n°4 (activité très grand routier) : 170 000 km

**Soit une moyenne de 170 000 km effectués par les pneumatiques X One MaxiTrailer.**

Soucieux d'optimiser la performance de notre entreprise, le suivi des rendements kilométriques est devenu l'une de nos préoccupations majeures. Ces premiers constats nous ont conduits à commander l'ensemble de nos remorques en X One MaxiTrailer.

Nous vous autorisons à faire état de cette lettre et de ces résultats auprès de vos clients.

Patrick Governatori



## NOUVEAU MICHELIN X ONE MaxiTrailer

### PARCOUREZ AU MINIMUM 50% DE KILOMÈTRES EN PLUS

Grâce à la nouvelle technologie du pneu :

- Une **bande de roulement élargie** de 10 cm.
- Une empreinte au sol optimisée, améliorant nettement les **formes d'usure**.

### GAGNEZ EN STABILITE

Grâce à la technologie unique MICHELIN  
« Infinicoil »

Vos remorques sont plus stables :  
pour **une meilleure préservation des  
marchandises transportées**.

### TRANSPORTEZ PLUS DE VOLUME

Les remorques équipées de pneumatiques  
MICHELIN X<sup>®</sup> One MaxiTrailer peuvent  
**transporter 5 m<sup>3</sup> de plus**  
(pneumatique plus bas, donc plus de volume utile dans la remorque).



Ce pneumatique se monte  
sur une remorque

