



lesnégociales.com
Challenge

FINALE NATIONALE

Mardi 22 Mars 2011

1/8^{ème} de Finale

BOULANGER

Cas Acheteur



Mardi 22 Mars 2011 – 1/8^{ème} de Finale
22^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

1/ Le rôle de l'acheteur

Vous êtes consultant(e) indépendante en ressources humaines. Vous avez des clients un peu partout en France et vous vous déplacez beaucoup, principalement en train.

Vos outils de travail principaux sont le téléphone portable et l'ordinateur portable pour traiter vos dossiers en direct chez le client et toujours rester en contact.

Vous avez acheté votre ordinateur portable professionnel il y a maintenant 5 ans.

2/ L'objet du rendez-vous

Votre ordinateur commence à devenir obsolète et vous avez peur qu'il tombe en panne. Vous avez donc décidé d'en changer.

Afin d'avoir les meilleurs conseils et d'être sûr(e) de faire le meilleur choix, vous avez pris un rendez-vous conseil avec un vendeur via le site www.boulangier.fr.

Vous le retrouvez au point vendeur du rayon informatique à l'heure convenue.

3/ Vos objectifs

Votre objectif aujourd'hui est d'acheter une solution complète.

Le vendeur doit vous proposer le produit qui correspond à vos besoins mais également les accessoires et les services qui vous seront utiles.

Vous cherchez un ordinateur portable avec une grande autonomie de charge, il ne faut pas qu'il ait besoin d'être branché trop souvent, surtout que ce n'est pas toujours évident de trouver une prise électrique quand on est en déplacement.

Vous souhaitez également qu'il soit petit et léger car vous commencez à avoir mal au dos et vous souhaitez vous ménager.

Vous voulez profiter de l'achat de votre ordinateur pour acheter deux accessoires utiles : une sacoche de transport et une souris sans fil.

Pour votre tranquillité d'esprit, vous souhaitez également prolonger la garantie constructeur jusqu'à 2 ans.

Vous avez indiqué au vendeur un budget compris entre 500 et 600 €.

4/ Les étapes clés de la négociation

- Vous souhaitez une prise de contact agréable.
- Il doit découvrir votre besoin (ordinateur autonome, petit, léger) et les éventuels besoins associés (sacoche, souris, garantie).
- La marque Essentiel b vous est inconnue, il doit vous rassurer sur la qualité de fabrication des produits.
- Vous accepterez sa proposition si l'offre présentée répond à toutes vos attentes et que son prix est aux alentours de 580 €.