



FINALE NATIONALE

Mercredi 23 Mars 2011

1/4 de Finale

POMONA

Cas Acheteur



pomona
PassionFroid

Mercredi 23 Mars 2011 - 1/4 de Finale
22^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

Vous êtes Monsieur Bordemer, gérant d'un restaurant saisonnier côtier, situé dans les Landes.

La salle du restaurant contient environ 100 places, la terrasse est assez grande (100 places) et elle est ouverte dès onze heures. Autour et répartis sur 200 mètres, se trouvent 4 autres restaurants avec des offres et un positionnement similaires.

Vous ouvrez votre établissement dans un mois et vous êtes en cours de finalisation de votre menu et de votre carte des glaces. Vous rencontrez les fournisseurs que vous retiendrez pour la saison.

L'an dernier, votre établissement a perdu des parts de marché au profit des quatre restaurants concurrents situés à proximité. Vous savez que cela a été dû au fait que votre terrasse était moins «accueillante» et que votre carte était trop «basique», notamment pour les glaces.

Vous avez donc fait de lourds investissements, vous avez redécoré votre salle et votre terrasse avec goût et votre restaurant se démarque aujourd'hui des autres avec une image plus «attirante».

Votre carte doit être à l'image de ce nouveau positionnement, sans pour autant augmenter vos prix ou vos charges vu l'environnement concurrentiel de votre établissement.

Vous disposez d'un personnel saisonnier réduit compte tenu de votre impératif économique, mais vous cherchez des solutions pour que cela ne soit pas au détriment de la satisfaction de vos clients, ni bien sûr des résultats de la saison.

Vous avez rencontré un commercial POMONA PassionFroid qui vous a prospecté, ainsi qu'un commercial de la société COMIGEL qui était l'un de vos fournisseurs l'an dernier. Leurs offres semblent a priori comparables, même si l'offre «glaces» de POMONA PassionFroid vous a paru plus originale et plus qualitative.

Ce sont donc les deux fournisseurs avec lesquels vous comptez travailler pour la saison en surgelés. Pour la viande et pour le poisson, vous reconduisez vos fournisseurs de l'an dernier qui vous proposent des produits frais, un peu plus chers, mais avec un niveau de qualité irréprochable, ce qui est essentiel dans le contexte ci-dessus.

Vous avez demandé au commercial POMONA PassionFroid de vous offrir un congélateur en contrepartie d'une collaboration pour vos achats en glace car vous avez vraiment besoin d'une possibilité de stockage supplémentaire. Le commercial vous a expliqué qu'il ne pouvait, malheureusement, pas accéder à votre demande.

Même si son offre «glaces» est plus intéressante vous attendez un geste commercial, qui est une habitude dans la profession. COMIGEL vous a proposé des parasols logotés «Glaces COMIGEL», mais ils ne sont pas en accord avec l'image de votre nouvel établissement.

Vous ne souhaitez plus effectuer d'investissements et vous attendez de vos fournisseurs qu'ils vous fassent des propositions originales pour vous démarquer, tout en prenant en compte vos impératifs de rentabilité.

Vous avez communiqué au commercial POMONA Passion Froid vos coûts d'achat maximum pour votre nouvelle carte, à savoir :

- Entrées : Maxi 1,60 €
- Garnitures : Maxi 0,60 € pour 120 à 150g
- Desserts : maxi 1,50 €
- Coupes de glaces (3 boules) : Maxi 1,20 €
- Compositions à base de glace : Maxi 1,60 €

Vous comptez proposer un menu (entrée + plat + dessert) et une carte des glaces.

Votre menu comporte 5 entrées, 5 plats et 5 desserts dont 60 % sont réalisés avec des produits surgelés. Cette offre de menu sera renouvelée chaque mois.

L'an dernier vos dépenses étaient de 11 500 € par mois dont 1 000 € de glace.

Au regard des 250 couverts/jour que vous espérez faire cette année, vous pensez augmenter vos achats de 15%.

Vous avez communiqué ces chiffres à vos deux fournisseurs pour que leurs offres soient attractives.

Vous recevez donc, le commercial POMONA PassionFroid qui vous a dit qu'il vous apporterait une offre produits répondant à votre demande, qu'il prendrait en compte votre impératif de rentabilité et qu'il vous ferait une proposition par rapport à votre demande de congélateur gratuit.

Vous serez à l'écoute de ses offres mais vous exigez un geste commercial si vous le retenez. En tout état de cause, vous confierez à l'un des deux fournisseurs un volume plus important pour exiger des contreparties.

Vos principaux critères de choix sont les suivants :

- Niveau de qualité des produits proposés,
- Produits adaptés à vos moyens de mise en œuvre limités,
- Originalité des propositions pour vous démarquer,
- Services apportés,
- Rentabilité envisageable,
- Gestes commerciaux.

Grille d'évaluation du vendeur

Le vendeur a-t-il utilisé tous les leviers de négociation possibles à partir des données dont il disposait ?



Les leviers possibles	Oui	Non	Comment ?	Capacités démontrées
1) Vous démontrer en quoi son offre glaces est plus performante que celle que vous aviez l'an dernier. Vous expliquer comment elle va vous permettre de développer vos ventes et vos marges				
2) Vous démontrer l'intérêt de ses cartes glaces design et vous convaincre d'augmenter vos achats en glace avec pomona PassionFroid				
3) Vous convaincre que POMONA PassionFroid vous proposent une réponse bien adaptée à vos exigences et impératifs pour vos achats en produits surgelés.				
4) Vous faire accepter une contrepartie différente de celle que vous envisagiez sous la forme d'un congélateur gratuit.				
5) Vous faire accepter de devenir votre fournisseur leader en surgelés en vous proposant un geste commercial significatif				

Commentaires :