

DOSSIER EVALUATION ESIR 2017

MODULE NEGOCIATION COMMERCIALE ET ANIMATION DE LA FORCE DE VENTE

Ce dossier d'évaluation consiste à construire les outils de vente correspondants à une situation de négociation donnée.

Les différentes étapes de ce dossier sont :

- présentation rapide de **l'entreprise**, des produits ou d'une partie des produits qu'elle vend et de la cible de prospection ou de clientèle visée : nous pouvons appeler cela le contexte commercial de la situation de vente
- la présentation des **décideurs et/ou des circuits de décision d'achat** des produits ou services de votre entreprise.
- la description et l'analyse de la **problématique du client ou prospect rencontré** (pourquoi nous reçoit-il, quel besoin a-t-il à satisfaire, quels sont ses attentes et ses motivations et ses freins et blocages possibles)
- la construction des **outils d'aide à la vente** classique à savoir :
 - la liste des principales **questions** utiles pour pouvoir émettre une proposition commerciale pertinente
 - un **argumentaire** présenté sous la forme SONCAS/CAP tel que nous l'avons vu en cours, structuré selon produits ou services et entreprise.
 - la liste des principales **objections** que nous devrions rencontrer dans la situation
 - la manière de traiter **le prix**
- une conclusion présentant **la stratégie d'approche commerciale de ce client** à savoir la façon dont on va l'aborder et les différentes actions que l'on va mettre en oeuvre pour arriver à le convaincre d'acheter notre produit ou notre service.

Quelques conseils :

- toutes les entreprises et tous les contextes sont possibles
- n'hésitez pas à « piocher » dans les entreprises que vous avez pu rencontrer lors de précédents stages
- vous avez tout à fait le droit de vous faire aider par un responsable commercial de l'entreprise que vous choisirez
- surtout ne faites pas un dossier marketing sur une entreprise ou une gamme de produits particulière. Ce dossier doit rester un **travail d'analyse et de préparation de la négociation commerciale**
- Travail à faire par groupes de deux étudiants

Bon courage à tous. N'hésitez pas à rendre ce dossier dès que possible par mail à [vendre.une.solution@gmail.com](mailto: vendre.une.solution@gmail.com) et n'oubliez pas que nous avons fixé comme date limite le

05/05/2017 (voire avant si vous le souhaitez).

Cordiales salutations. **Bernard Bruel**