

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
NEGOCIATION



TEMPS DE PRÉPARATION
2 MINUTES



OBJECTIF
REALISER L'IMPORTANCE D'ÊTRE À L'ECOUTE



DURÉE DE LA SÉQUENCE
30-45 MINUTES

PREPARATION :

Imprimer les scénarios « Agrumita » et « Pulpita » ci-joints.

Préparer une feuille de paper board avec deux colonnes pour la restitution.

Colonne de gauche : **Agrumita**

Colonne de droite : **Pulpita**

CONSIGNE :

Former deux groupes : Les acheteurs (Société Agrumita) et les vendeurs (Société Pulpita).

Donner le scénario associé à chacun des deux groupes et leur laisser 10 minutes pour préparer leur négociation.

Ensuite, chaque acheteur rencontre un vendeur pour démarrer la négociation. Il y a donc autant de duos acheteur/vendeur que de personnes par groupe. Toutes les négociations ont lieu en même temps et les duos sont idéalement séparés les uns des autres pour respecter la confidentialité des entretiens. Laisser 10 minutes aux duos pour la négociation.

Une fois les 10 minutes écoulées, tous les duos reviennent en salle de réunion sans communiquer entre eux.

Faire un premier tour de table en demandant à chaque duo :

- Est-ce que vous avez trouvé un terrain d'entente ?
- Est-ce que chacun de vous est satisfait de sa négociation ?

Il est important de commencer par demander à chaque duo s'il est satisfait de sa négociation avant de demander des précisions sur les conditions d'accord, car les ressentis pourront changer par la suite.

Une fois que les duos ont répondu un par un aux deux premières questions, utiliser le paper board pour noter leurs réponses aux questions suivantes :

- Qu'est-ce que Agrumita a acheté et pour combien ?
- Qu'est-ce que gagne Pulpita dans la transaction convenue ?

Une fois que les duos ont répondu un par un à ces deux questions, refaire un tour de table en demandant à nouveau à chaque duo s'il est satisfait de sa négociation et constater si les ressentis ont changés.

SYNTHESE :

Chacune des parties a besoin d'une composante différente de l'orange, lorsque nous l'avons détecté, il devient très facile de trouver un terrain d'entente. Dans cet exercice, l'objectif n'était pas de négocier l'orange. **Chercher à Comprendre avant de Convaincre.** Que ce soit dans une négociation ou dans chacune des étapes de la vente, ne jamais parler trop vite et chercher une solution « gagnant-gagnant »

Parfois le sentiment d'avoir fait une bonne négociation ou une bonne affaire peut changer dès l'instant où nous nous apercevons qu'une autre personne a fait mieux. D'où l'importance de faire des propositions commerciales équitables entre nos clients.

SOCIETE AGRUMITA



Vous apprenez qu'un cargo de 1000 tonnes d'oranges d'excellente qualité et en parfaite état, en provenance de Floride doit arriver au Havre dans 3 jours. C'est le dernier chargement d'oranges de la saison.

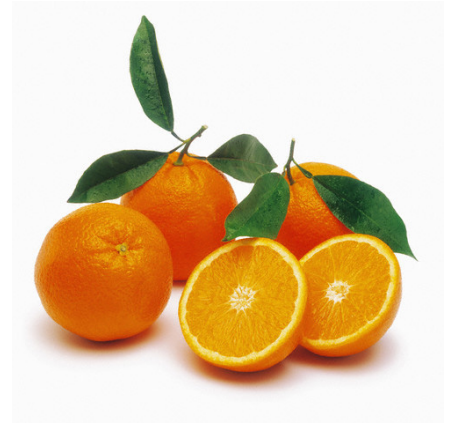
Vous avez besoin de la pulpe de ces oranges pour fabriquer le fameux jus d'orange qui a fait la renommée de l'entreprise qui vous emploie comme Directeur des achats (la société AGRUMITA leader en France et en Europe sur le marché des jus de fruits réfrigérés)

Votre volume d'achat annuel d'oranges est d'environ 10 000 tonnes.

Mais cette cargaison a été achetée en totalité par une autre entreprise de votre ville. La société PULPITA , au prix de 0,61€ le Kg. Le cours de la bourse de Londres est de 0,63€ le Kg.

Bien que pouvant offrir jusqu'à 0,69 € Kg, vous commencez par proposer 0,58€ le Kg.
0,58€ le Kg X 10 000 tonnes 5,8 millions d'euros

Vous rendez visite au Directeur de la société PULPITA.



SOCIETE PULPITA

Vous êtes Directeur de la société PULPITA 3^{ème} fabricant français de sodas. Votre année fiscale qui touche à sa fin n'a pas été très bonne, et vous allez manquer votre objectif de profit de 150 K€. Ce qui amputera votre bonus personnel de 60%

Vous achetez environ 6000 tonnes d'oranges par an et vous attendez la dernière cargaison de la saison. Cette cargaison de 1000 tonnes arrive de Floride et sera livrée au Havre dans 3 jours. Elle est en parfaite état, d'excellente qualité et livrée par votre transporteur habituel.

Bien que n'ayant besoin que des peaux (zestes), vous avez payé les oranges au prix de 0,61€ le Kg et avez même réalisé un petit bénéfice par rapport aux cotations de la bourse de Londres qui donnait le Kg à 0,63€. $0,61€ \times 1000 \text{ tonnes} = 610 \text{ K€}$

Vous n'êtes à priori pas intéressé par une offre de rachat de cette marchandise, mais décidé de recevoir par courtoisie le représentant de la société AGRUMITA (production du jus de fruit réfrigéré), entreprise installée dans la même ville que vous.

Le jeu commence quand votre interlocuteur vous salut.