

Devoir 3 _ Commentaires de textes

1. Expliquez ambiguïté du rôle du vendeur par rapport au prix.

L'ambiguïté du rôle du vendeur par rapport au prix est d'argumenter et de valoriser la qualité du produit mais aussi le service après vente, le suivi et la fiabilité du produit avant de parler de prix.

2. Qu'entend Bernard Gese par l'expression « défense du prix » ? Développez votre réponse .

Le prix de vente d'un produit s'explique grâce à plusieurs facteurs. Tout d'abord le prix est déterminé par son coût de revient mais aussi par son service client, son service après vente, la qualité de matière première et d'emballage, les marges salariales etc.. Dans le cas présent Bernard Gese nous explique qu'un vendeur doit faire comprendre au client le prix du produit grâce à tous ces facteurs et mettre en confiance le client avec des informations complémentaires sur les services vendus avec ce produit. Plus il mettra le client en confiance sur le moment présent mais aussi après son départ et dans la vie entière du produit, et plus le client trouvera une justification sur le prix. C'est cela pour moi que représente une défense du prix.

3. Expliquez la pensée de Vauvenargues dans le contexte de l'entretien de vente .

La pensée de Vauvenargues est en corrélation avec l'avis de défense du prix selon Gese, effectivement un vendeur lambda s'arrête à partir du moment où le client est conquis et lui offre le dernier OUI . Une fois la vente acquise on ne se soucie plus du client. Or, nous devons créer une ambiance de confiance entre le vendeur et l'acheteur, dans le moment présent mais surtout pour le futur. Une vente se complète avec un service après vente présent, un sentiment de sécurité et de soutien pour le client . Ces choses là doivent être instaurées au moment de la vente par le vendeur grâce à ces arguments pertinents. Un vendeur ne doit pas s'arrêter et devenir suffisant à partir du moment où il sent le client conquis.

4. Quelle est la stratégie de négociation conseillée dans cet article. A quoi le voyez vous ? En rappeler les principes .

La stratégie de négociation conseillée dans cet article est une stratégie intégrative, c'est une relation acheteur / vendeur de partenariat . Les acteurs ont la volonté de pérenniser leur relation, afin d'obtenir des gains mutuels. Ils ne sont donc pas adversaires. Dans cette stratégie la communication est primordiale avec la compréhension et l'écoute principalement. Par conséquent on obtient une satisfaction des besoins de chacun, et le maintien d'une relation de confiance. On le justifie dans le texte avec cette phrase « Travailler à resserrer les liens ».