

CRITÈRES DE NOTATION

- Soin et qualité rédactionnelle.
- Logique et raisonnement.
- Professionnalisme des réponses.

Temps estimatif à consacrer à votre devoir :
01 h 00 maximum.

RECOMMANDATIONS

Les devoirs vous permettent d'évaluer les connaissances acquises. Il est préférable de les réaliser dans les conditions d'examen : au calme, en respectant les temps impartis et surtout sans utiliser vos supports de cours !

Lisez bien les consignes.

Vous pouvez surligner les mots-clé et reformuler la question. Vous éviterez ainsi les hors-sujets.

Soignez la présentation des copies.

Vos réponses doivent être rédigées de façon précise et structurée. Évitez les fautes d'orthographe.

Pensez à prévoir un temps de relecture.

Un devoir soigné, aéré, agréable à lire témoigne de votre sérieux.

Quand vous recevrez votre devoir, relisez-le avec la correction.

Revoyez éventuellement les parties du cours qui n'ont pas été assimilées.

Quelques jours plus tard, essayez de refaire votre devoir sans la correction, cela vous permettra de vérifier que les notions étudiées sont bien acquises.

Bon courage !

Votre service pédagogique.

DEVOIR N°3 : Négociation commerciale

Sujet : Commentaire de textes

1. « Nous sommes sortis d'un système de pourcentage sur le chiffre d'affaires. Le plan de commissionnement des vendeurs est maintenant lié à la qualité de la vente. Par la qualité, j'entends la défense du prix, le financement, l'acquisition de nouveaux clients, la reprise d'un parc de la concurrence et le contrat de service vendu avec la machine. Les vendeurs sont formés à améliorer leur comportement sur ces thèmes. Ils ne doivent pas commencer par proposer le prix, mais avoir autre chose à vendre, comme la qualité d'après vente, le suivi, le sérieux et la fiabilité. »

Extrait d'une interview de Bernard Gese, société Konica, Action commerciale, n°122, novembre 1993.

Question 1 : Expliquer l'ambiguïté du rôle du vendeur par rapport au prix.

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

Les réponses apportées aux questions devront être rédigées et développées.

NOM PRÉNOM

FORMATION SUIVIE

Inscrire ici votre n° d'élève

Code devoir

KF575DV01CD03

* Remplir en lettres MAJUSCULES

DEVOIR N°3 (suite) : Négociation commerciale

2. « Les décisions d'un client se construisent sur la base d'une impression générale. Chaque contact est un moment de vérité...On cherche encore trop à vendre au sens strict du mot, pas à mieux servir. On pourrait méditer cette pensée de Vauvenargues : « Les hommes ont la volonté de rendre service jusqu'à qu'ils en aient le pouvoir ». Preuve que des progrès restent à faire : quand un client est acquis, on pense moins à lui, et on adopte en général une attitude satisfaite et suffisante... Travailler à resserrer les liens transforme la relation acheteur-vendeur en partenariat. C'est dans ce nouveau contexte que la notion de service peut jouer à plein. Ce sera le meilleur garde-fou vis-à-vis des offres de la concurrence. »

Extrait de « halte à la vente forcing », Action commerciale, n°74.

Question 1 : Expliquer la pensée de Vauvenargues dans le contexte de l'entretien de vente.

Question 2 : Quelle est la stratégie de négociation conseillée dans cet article. À quoi le voyez-vous ? En rappeler les principes.

Les réponses apportées aux questions devront être rédigées et développées.

VOIR AU VERSO LA SUITE DE VOTRE DEVOIR >>>

