

# Négociation commerciale - Devoir 3

CODE : KF575DV01CD03

## Partie 1

### **1) Expliquer l'ambiguïté du rôle du vendeur par rapport au prix.**

L'ambiguïté du rôle du vendeur par rapport au prix est de valoriser, de démontrer et d'argumenter la qualité du produit ainsi que le service après-vente avant de parler de son prix.

### **2) Qu'entend Bernard Gese par l'expression « défense du prix » ?**

On sait que le prix de vente d'un produit dépend de plusieurs facteurs tel que son coût de revient : le coût et la qualité de sa matière première, son emballage, son service après-vente, etc..

Dans cet extrait Bernard Gese nous explique qu'un vendeur doit expliquer au client, grâce à tous ces facteurs, le prix du produit. Ceci va permettre au vendeur de mettre en confiance son client et ainsi justifier le prix de son produit.

## Partie 2

### **1) Expliquer la pensée de Vauvenargues dans le contexte de l'entretien de vente.**

D'après Vauvenargues, on ne cherche qu'à vendre mais pas à mieux servir le client alors que la décision d'un client se construit sur la base d'une impression générale. Le vendeur doit mettre le client en confiance, il doit comprendre ses besoins et le servir au mieux durant la vente mais aussi après l'achat du produit. Mais en général le vendeur arrête son argumentation lorsque le client est conquis, alors qu'une vente doit être complétée par un service après-vente présent qui donnera un sentiment de sécurité et de confiance au client.

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

La stratégie de négociation conseillée dans cet article est une stratégie intégrative, c'est une stratégie où les acteurs ne sont pas adversaires, car ils ont la volonté de pérenniser leur relation. Le but d'une telle relation est d'obtenir des gains mutuels. La phrase « Travailler à resserrer les liens » justifie cette stratégie qui montre bien la volonté de maintenir la relation de confiance.