

Vendredi 24 Mars 2006 - Demi Finale
17^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS VENDEUR

Lancement d'un nouveau logiciel d'archivage :
IW Document Manager

Votre situation : vous êtes Attaché commercial CANON depuis maintenant 2 ans. Responsables du département 78, vous commercialisez la gamme de solutions d'impression auprès d'une clientèle de PME-PMI, professions libérales, artisans...

Suite au lancement d'une nouvelle solution (logiciel) d'archivage et de gestion documentaire, vous décidez de contacter vos clients potentiellement intéressés par le produit : notaires – avocats.

C'est pourquoi, ce jour, vous avez rendez-vous avec Maître COLIN, notaire à St Germain en Laye, pour une présentation de la solution **IW Document Manager**.

Votre client : Maître COLIN est l'un des 3 notaires associés de l'office de St Germain en Laye. Il est installé dans cette ville depuis maintenant 22 ans et emploie une vingtaine de collaborateurs. Personnalité notoire de la ville, Maître Colin est autant réputé pour son professionnalisme et son expertise, que son fort tempérament et ses excès autoritaires.

Maître COLIN est client CANON depuis 2003. Il est équipé d'un photocopieur IR 3300i connecté au réseau informatique de l'office notarial.





L'utilisation de ce matériel par Maître COLIN et ses employés est diversifiée : photocopies, impressions, fax...

A ce jour, notre client tire **un bilan plutôt positif** de son choix de 2003 : la solution CANON lui a permis de rationaliser son parc imprimantes (suppression de toutes les jet d'encre individuelles), gagner en productivité (l'IR 3300i copie et imprime en 33 pages minute, ce qui était loin d'être le cas du copieur et des imprimantes de l'époque), et réaliser des économies substantielles sur ses coûts de fonctionnement (le coût à la page d'une impression faite sur l'IR 3300i est 5 fois moindre que celui d'une page jet d'encre).

Même si le matériel a déjà 3 ans, et que les technologies ont depuis évolué, Maître COLIN n'envisage pas, pour le moment, de changer une solution qui donne encore entière satisfaction.

Pour être tout à fait objectif, notre client est surtout **très allergique aux nouvelles technologies** (vous avez lutté en 2003 pour le convaincre d'adopter un équipement numérique multifonctions), et **très près de ses dépenses** (selon lui, l'IR 3300i restera là jusqu'à épuisement).

Vous profitez d'un très bon relationnel avec Maître COLIN depuis le contrat de 2003. Vous lui rendez visite environ une fois par semestre afin de faire un point sur son équipement et les éventuels problèmes rencontrés. Le client apprécie votre professionnalisme et votre franchise.

Votre mission : elle consiste à vendre le logiciel **IW Document Manager** à Maître COLIN.

Le produit :

1 – voir documentation ci-jointe.

2 – principaux atouts :

*Permet de transformer le matériel iRi en scanner haut volume, afin de scanner et d'archiver très simplement tout type de document papiers
Offre la possibilité de partager les documents entre plusieurs utilisateurs
Facilite la gestion des documents électroniques archivés : classement, tri, distribution, impression...*

3 – prix :

IW Document Manager version 3.3 mono-utilisateur : 450 €

IW Document Manager version 3.3 Licence 10 utilisateurs : 1 990 €

Si le client opte pour la version 10 utilisateurs, vous avez la possibilité de lui octroyer 15% de remise sur le prix tarif.