



**Vendredi 24 Mars 2006 – 1/4 de Finale**  
**17<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale**  
**LES NEGOCIALES**

**CAS VENDEUR**

**La prévention en action ...**

L'entreprise Batipro est une entreprise de plomberie / chauffage sur Nancy.  
Le gérant, Monsieur Duman emploie aujourd'hui cinq ouvriers dont un jeune apprenti.

L'entreprise Batipro est cliente Hilti depuis 1990.  
Vous ne vous connaissez pas encore car vous venez de succéder au commercial précédent qui vient d'évoluer chez Hilti.

Monsieur Duman commande entre 3 à 4 K€ / an (machines et essentiellement consommable).

Il est donc équipé de plusieurs machines Hilti mais n'est pas particulièrement fidèle. Vous savez par l'ancien commercial, qu'il a dans son parc des perfos concurrents, notamment Bosch et Hitachi.

Monsieur Duman vient de vous téléphoner afin de vous voir toutes affaires cessantes.  
Le jeune apprenti était en train de percer dans un mur en béton lorsque la mèche du perfo s'est prise dans un fer à béton. Le perfo qui est une machine puissante a fait une rotation sur lui-même, déstabilisant l'ouvrier qui est tombé de l'échafaudage. Ce dernier se trouve actuellement à l'hôpital.

Monsieur Duman est persuadé que votre matériel est responsable de l'accident.  
Le produit concerné est un perforateur burineur TE 74 acheté 12 000 FF en 1993.

**Votre mission :** Vous rendre chez le client et profiter de cette « opportunité » pour vendre vos produits :

- TE56 ATC et/ou TE76 P-ATC (remplaçant idéal du TE 74 en terme d'applications)
- consommable : mèches et/ou burins

Tarifs :

	Conditionnement	Tarif catalogue (en €)	Tarif conseillé (en €)
<b>TE 56 ATC</b>	1	1497	1147
<b>TE 76P-ATC</b>	1	1665	1345
<b>mèche</b>	1	245	210
<b>pack 2 mèches + 2 burins</b>	1	423,3	343

Solution de financement possible :  
12 fois sans frais

Annexes :

- Hilti : La sécurité
- p.30 du catalogue Hilti : Forage et Burinage