



Liste non exhaustive des arguments généraux

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Prise de part de marché. - Notoriété, référence. - Position de leader. - Mise en avant de sa marque. - Demandeur de nouveauté. - Volume - Gamme. - Solvabilité paiement. - Dynamique commerciale. - Partenariat. - Evolution du produit. - Echange de compétence. - Ouverture sur des marchés nouveaux d'un produit. - Prise de décision rapide - Système E.D.I. - Respect des engagements pour l'amélioration de la productivité - Economie de prospection. | <ul style="list-style-type: none"> - Mise en avant d'une technique nouvelle. - Possibilité de test de lancement. - Analyse Application rapide. - Centralisation des achats et des paiements. - Profit partagé. - Rentabilité immédiate. - Renouveau du marché grâce au produit consommable. - Information client.- " Communication élargie grâce aux catalogues " ou autres publications.- TV - presse.- Commandes automatiques. - Prix garantis et conditions permettant la planification de la gestion et des résultats. - Assurance de l'amélioration de vos produits par notre volonté de faire évoluer notre gamme grâce à l'intervention de nombreux acteurs dont l'avis est toujours entendu - ... |
|---|--|

en vous souhaitant une bonne adaptation de ces arguments à votre contexte !!!

Quelques arguments avec objection et parade...

| Arguments de l'acheteur | Objection du vendeur | Parade acheteur |
|--|---|--|
| Ce marché va concerner la CHT | Tous nos clients ont des références prestigieuses | Raison de plus! |
| Nous vous proposons de commander d'autres équipements dans les années qui arrivent | J'en conviens, mais pour l'instant ce marché n'est que prévisionnel | C'est là le risque que doivent prendre toutes les entreprises qui veulent compétitives |
| Certains de vos concurrents offrent des conditions plus attractives | Mais la qualité des produits n'est pas comparable | Peut-être, mais le niveau de qualité de vos confrères nous suffit |
| Bien que nous traitions aujourd'hui une première affaire avec vous, nous sommes disposés à vous acheter une quantité plus importante de... | Cette quantité peut paraître importante mais elle ne l'est pas suffisamment pour faire bénéficier d'un tarif préférentiel | Vous devez d'abord faire vos preuves sur des quantités réduites, avant de bénéficier d'un marché important |

HIERARCHISATION DES CLAUSES

Un exemple de tableau de clause

| | CLAUSES | OFFRE | OBJECTIF | ACHETEUR | VENDEUR |
|---|------------------------|--------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| 1 | Prix | 110000 | 100000 | Ne peut pas céder | Peut céder |
| 2 | Délai livraison | 6 semaines | 5 semaines | Ne peut pas céder | A voir |
| 3 | Formation technicien | 1230 | Incluse | A voir | A voir |
| 4 | Prix de la maintenance | 12,00% | 10,00% | Peut céder | Peut céder |
| 5 | Consommable | Semi Captif | Ouvert | Ne peut pas céder | Ne peut pas céder |
| | | | | | |

| | | ACHETEUR | | |
|---------|-------------------|------------|--------|-------------------|
| | | Peut céder | A voir | Ne peut pas céder |
| VENDEUR | Peut céder | 4 | | 1 |
| | A voir | | 3 | 2 |
| | Ne peut pas céder | | | 5 |

4 est une clause « **joker** », à n'utiliser qu'en situation de blocage.

5 est une clause « **bloquante** »

Commencer la discussion avec les clauses 1 et 3...

Attention lors d'une négociation les clauses peuvent changer de statut...