

Les différents enjeux de la négociation :

- Pour le vendeur :

Dans un premier temps, le vendeur doit satisfaire des objectifs commerciaux afin d'effectuer un bénéfice afin de garantir une pérennisation du magazine. Plus personnellement, le vendeur pourra éventuellement toucher une prime si ses objectifs de vente sont remplis.

- Pour l'acheteur :

Dans un premier temps, l'acheteur va pouvoir agrandir sa visibilité via le support dans lequel il va apparaître. De ce fait, sa clientèle va s'agrandir ainsi que sa notoriété.

Ensuite, cela va conforter sa clientèle déjà existante que ce sont des produits et une entreprise de qualité.

Les différents éléments à négocier :

- Prix de l'offre
- Délai de paiement

Les marges de manœuvre :

Hypothèse haute : 690euros HT

Hypothèse basse : 490euros HT

Marge de manœuvre : 200euros HT

MESORE : réduction sur ses prochaines collaborations et donc parutions dans le support.



