

Mission 2 :

4)

Forces	Faiblesses
- spécialisée dans la communication filmique	- société spécialisée dans le film donc moins de capacité à avoir une diversité de prestations
- Qualité des prestations	- c'est la première collaboration entre Média Concept et l'agence Panama
- a déjà créer de grosses productions comme un spot passant sur France Télévisions	- site internet assez pauvre

5) Les forces de l'agence Panama :

- un portefeuille clients de 345 annonceurs avec un fort potentiel
- de véritables liens singuliers avec chacun d'entre eux
- des services de communication globale permettant une grande diversité de propositions
- un réseau de prestataires important avec un renouvellement attentif afin de bénéficier d'offres attractives

6)

Diagnostic de négociation d'achat

Détermination et hiérarchisation des points à négocier

Clauses commerciales :

- remise effectuée sur le prix
- conditions de paiement : système de traite à 60 jours
- quantités à savoir :
 - 20 kakémonos
 - 8 bannières en quadrichromie

- 6 bannières en monochromie
- 100 clés USB
- 5 panneaux alu

→ délai de livraison : au plus tard le 1^{er} Juillet

Clauses techniques :

→ 8 bannières en quadrichromie et 6 bannières en monochromie

Objectifs à atteindre :

→ remise sur le prix de 10 % voir plus comme annoncé dans le devis

→ paiement par système de traite à 60 jours comme annoncé dans le devis

→ délai de livraison plus rapide que le 1^{er} Juillet comme jour de réception

Prévision : des marges de manœuvre

Prix : prix maximal acceptable : 3 300 euros

prix idéal : 3 000 euros

Avantages /concessions envisageables :

→ accepter un délai de livraison moins rapide mais néanmoins inférieur à la livraison le 1^{er} Juillet

7)

Caractéristiques de l'acheteur	Avantages pour le prestataire	Preuves
Important réseau de partenaires	Cooptation possible	345 annonceurs ainsi qu'un réseau de prestataires
Client régulier et fidèle	Relation durable, partenariat garantissant du CA et un BAO positif pour le prestataire	
Ancienneté de l'agence	Crédibilité assurée	Existe depuis 16ans

Caractéristiques de l'achat	Avantages pour le prestataire	Preuves
Montant de la commande	CA généré	

Importance des commandes futures	CA régulier et garanti	Panama veut en faire un prestataire régulier
----------------------------------	------------------------	----------------------------------------------

8) Script entre M Vinera et Moi-même

Moi : Bonjour Monsieur Vinera, je suis ravie de vous accueillir, je vous en prie asseyez-vous, je me présente je suis Lou, assistante en communication dans l'agence Panama.

M Vinera : Bonjour, merci de me recevoir.

M : Je vous en prie, nous allons donc commencer, vous semblez donc intéressée par le fait de collaborer avec nous ?

V : Oui, effectivement votre agence m'intéresse beaucoup

M : D'accord, en effet, notre ancienneté ainsi que notre portefeuille très complet nous permet d'être très concurrentiel sur le marché.

V : Oui, c'est ce que j'ai pu voir

M : De plus, nous pouvons être un collaborateur régulier qui garantirait une sécurité de votre côté en sachant que nous devons d'ors et déjà faire affaire avec vous pour une société.

V : Oui, ce serait un énorme avantage pour nous et afin de vous prouver notre loyauté nous consentons pour notre première affaire à arrondir le prix final de l'achat à 3 000 euros.

M : Merci pour ce geste commercial qui ne sera pas oublié. En ce qui concerne le délai de livraison qui, pour notre client est très important, nous pouvons être indulgent pour notre première collaboration mais malheureusement nous devons tenir un délai qui est au plus tard le 1^{er} Juillet.

V : Aucun souci, cela nous convient parfaitement

M : Dans ce cas, c'est parfait je crois que nous avons réglé les différentes modalités.

Mission 3 :

9)

Critères	Pas satisfaisant	Satisfaisant	Très satisfaisant
Prix			
Qualité de prestation			
Délai de livraison			
Moyen de paiement			