

CAS IKOSSEM / GIFI



IKOSSEM
LA QUALITÉ À UN NOM



CAS VENDEUR (travail individuel)

Vous travaillez au sein de FC import, société d'import/export basée à Aubervilliers.

Contexte commercial et situation de négociation

Vous avez proposé votre bonnet « Bluetooth » à l'acheteur de GIFI dans le cadre de la préparation de ses produits « pubs » pour le catalogue de Novembre. Le produit a fait l'objet d'une pré-sélection.

GIFI est une enseigne spécialisée dans l'équipement de maison et de la décoration à petit prix. L'enseigne est majoritairement présente sur l'ensemble du territoire français avec 568 magasins.

Les éléments clés de votre offre :

- quantité : 13 632pcs, vous estimez que livrer un carton de 24pcs par magasin est la quantité adéquate
- packaging : objectif = boîte carton ouverte
- votre marge sur prix de vente doit être de minimum 30%
- votre objectif est d'atteindre une marge sur vente de 40%
- le prix de revient du produit est de 4,90€HT
- franco de port par point de vente : à partir de 175€HT
- garantie proposée : 2 ans mais le S.A.V doit être géré par l'acheteur
- conditions de paiements souhaités : 20% d'acompte et 80% 30j date de facturation.

Travail à réaliser : remplissez les cases de la matrice vendeur (vous êtes le vendeur) avec au moins 4 points clés de négociation (terrain de négociation).