

# PRÉPARATION PROGRESSIVE DU DOSSIER PROFESSIONNEL ET CCF DE NÉGOCIATION EN 6 ÉTAPES

Étape 1

Pour le 6-12-2018

## Choix de l'entreprise support CCF négociation et présentation des produits et conditions de vente

### Préparation du dossier professionnel :

Prévoir une présentation de votre entreprise support du CCF de négociation sur la base du cas SYWAWA :  
Ce qui est en italique est à faire dans les deux langues (français et langue de négociation)

#### Présentation de l'entreprise

Identité de l'entreprise

Coordonnées

Site internet

*Secteur d'activité de l'entreprise (détaillé)*

Implantations de l'entreprise :

Siège

Unités de production

Réseau de distribution

Historique

Présentation générale :

CA dont CA à l'export

Effectifs

Modes d'accès aux marchés étrangers : quels marchés étrangers ? (% CA, évolution),  
quels modes d'accès ?

Profils clients avec extrait base de prospection

SWOT

#### Présentation des produits de l'entreprise

*Fiches produits (Ces fiches doivent mettre en évidence les caractéristiques techniques des produits et vous devez, par ailleurs, faire des recherches sur les qualités intrinsèques de ce type de produits afin de faciliter ensuite la construction de l'argumentaire de vente)*

*Conditions de vente*

*Prix*

*Incoterms*

*Conditions de paiement (devise, technique, délai de paiement)*

*Délais de livraison*

*CGV*



## Choix du prospect CCF

### Préparation du dossier professionnel :

#### Choix d'un prospect :

Le prospect doit être situé dans un pays différent de celui de votre entreprise et pour lequel la langue de négociation choisie est effectivement susceptible d'être parlée. (ex : Pays-Bas pour l'anglais ou Chili pour l'espagnol)

Vous proposerez 2 ou 3 prospects avec **mention du site internet correspondant** et vous préciserez l'adéquation de vos choix à la cible de prospection et à la stratégie de votre entreprise.



## Prise de contact CCF - Plan de découverte CCF

### Préparation du dossier professionnel :

#### Prise de contact

Dire bonjour

Prévoir la présentation de l'entreprise

(Le contrôle de l'interlocuteur, la technique d'accroche et le plan de travail se font en fonction du prospect finalement choisi.)

#### Plan de découverte

Prévoir un questionnement précis compte-tenu du prospect choisi

#### Outil : fiche lexicale

Préparer une fiche lexicale intégrant le vocabulaire spécifique à votre produit et secteur d'activité.

Rechercher un exemple de facture pro-forma de l'entreprise.

#### Outil : préparer carte de visite de l'entreprise

**Le dossier complété de l'étape 1 à 3 est à envoyer par mail aux professeurs encadrant le cours, au plus tard le 17-01-2019**



## Argumentation CCF

### Préparation du dossier professionnel :

#### **Argumentaire de vente de l'entreprise CCF**

*Préparer les supports de l'argumentation*

*Catalogues, fiches produit, conditions de vente, échantillons, tout support d'argumentation...*

Pour la préparation de SYWAWA :

Apprendre les fiches produits, les conditions de vente et l'argumentaire de vente



## Objection produits CCF

### Préparation du dossier professionnel :

#### **Traitement des objections de l'entreprise CCF**

*Prévoir plusieurs objections produits, ainsi que leur traitement (faire un tableau, comme vu en cours pour SYWAWA)*



## Objections prix, conclusion, prise de congé CCF

### Préparation du dossier professionnel :

#### **Traitement des objections prix de l'entreprise CCF**

*Prévoir plusieurs objections prix, ainsi que leur traitement (faire un tableau, comme vu en cours pour SYWAWA)*

#### **Conclusion**

Rappel de la stratégie de négociation envisagée et des marges de négociation.

#### **Prise de congé**

Compléter le dossier en précisant la stratégie de négociation que vous êtes prête à adopter face au

**Le dossier complété de l'étape 1 à 3 est à envoyer par mail aux professeurs encadrant le cours, au plus tard le 28-03-2018**



