

Distribución

FICHE DE NÉGOCIATION (page 136)

Sous-épreuve E52

Négociation vente en langue étrangère

Forme Ponctuelle/CCF

ÉPREUVE PONCTUELLE/CCF ORALE

CANDIDAT :

Nom :

Prénom(s) :

Matricule :

Date :

Matin

Après midi

Commission n°:

40 minutes : Simulation 15 minutes maximum et Entretien 25 minutes maximum

NÉGOCIATION

1. Présentation de l'offre commerciale construite

1.1 Nom, fonctions et nationalité du client

Sofía Pujol, propietaria en Barcelona de varias tiendas de productos congelados.

1.2 Entreprise et secteur d'activité

Mascato S.A. es una empresa dedicada a la comercialización de productos del mar.

Esta misión se lleva a cabo pensando siempre en las necesidades del consumidor, valorando a los trabajadores, colaborando estrechamente con los proveedores y respetando el medio ambiente.

Para garantizar la seguridad alimentaria, la sostenibilidad del suministro y buenos precios, Mascato invierte en aquellos orígenes donde se encuentra la materia prima. www.mascato.com

1.3 Moyen de contact (téléphone, rencontre sur un salon...)

Sofía Pujol pide una cita por carta al director de ventas.

2. Définition et préparation des points négociables

2.1 Besoin(s) exprimé(s) décrit(s) succinctement

Sofía Poujol escribió una carta interesándose por la distribución en exclusiva de productos de Mascato para su zona de influencia. El director de ventas, Juan Pescado Fresco, acude a ver a Sofía Poujol.

2.2 Contraintes signalées (délais, modes de transport à respecter...)

La petición de la exclusividad para la ciudad de Barcelona puede suponer un freno al desarrollo de Mascato en la ciudad catalana.

3. Présentation de l'offre commerciale construite

Los productos Mascato son exclusivos y no tienen competencia. Los precios dependen de las cantidades demandadas y la forma de pago es flexible hasta que el negocio se consolide.

4. Risques commerciaux et politiques

4.1 Prise en compte des règles culturelles et éthiques

Las ventas de estos productos no se han probado nunca y el compromiso de un mínimo de ventas puede poner en riesgo el negocio.

4.2 Conséquences de différences éventuelles en termes de coûts, dates limites et risques

Los precios son similares a la competencia aunque para ofrecer la exclusividad se necesita garantizar un mínimo de compras al año.

5. Proposition d'une solution adaptée

La empresa Mascato propone un periodo de prueba de seis meses para comprobar si las expectativas se cumplen. De no ser así, tendrá la posibilidad de retirar la exclusividad.