

Un exemple de situation

Vente à l'export

Négociation-vente en langue étrangère.

Jeu de rôle Prospect Buvia : Pologne.

Contexte de la négociation

Vous êtes Monsieur Buvia, dirigeant de l'entreprise du même nom. Votre entreprise a été créée il y a cinq ans et vous êtes amateur de vins français.

Jusqu'à présent, vous ne commercialisez pas de champagne, mais votre connaissance du marché vous incite à proposer dorénavant ce type de produits.

C'est la raison pour laquelle vous vous intéressez à l'entreprise Médot qui vous a été recommandée par la Mission économique de Varsovie.

Vos objectifs

Vous souhaiteriez passer une première commande sur une seule référence sans dépasser 500 bouteilles.

Si le succès est au rendez-vous, vous souhaiteriez tester de nouvelles références.

Vous avez l'habitude de surprendre régulièrement vos clients en leur proposant des nouveautés.

Vos traits de personnalité

Profil Soncas : nouveauté et argent.

Besoins repérables dans l'énoncé du sujet

Rubrique transformée en questions attendues qui s'appuient en partie sur le sujet Begerovia et sur les connaissances que le candidat doit avoir lorsqu'il

rencontre un partenaire et qu'il veut s'assurer de ses compétences commerciales et techniques.

- Comment avez-vous eu connaissance de notre maison ?
- Connaissez-vous nos produits ?
- Où êtes-vous situé à Varsovie ?
- Depuis quand êtes-vous installé ?
- Quels sont vos clients ? Quels sont vos fournisseurs habituels ?
- Pourquoi souhaitez-vous commercialiser du champagne ?
- Quel est l'état du marché en Pologne ?
- Pouvez-vous me définir le consommateur polonais, son type de vins ? Sait-il déguster le champagne ?
- Que souhaiteriez-vous comme références ? Dans quelles quantités ? Cadence des commandes ?
- Souhaitez-vous des supports de communication ?
- Quelles sont vos conditions générales de vente habituelles ?
- Envisagez-vous des relations futures avec notre maison ? Êtes-vous intéressé par un contrat de distribution exclusive ?
- Êtes-vous intéressé par des dégustations ? Avez-vous des connaissances en œnologie ? Souhaiteriez-vous une formation ? etc.

Besoins non connus du vendeur

Tout est à découvrir dans ce cas.

Contexte de simulation étudiant en anglais

Vous simulez la prise de contact, le plan de découverte et la reformulation des besoins repérés.

Un exemple de situation

Vente à l'export

Négociation-vente en langue étrangère.

Jeu de rôle Prospect Buvia : Pologne.

Prospection File

Context Champagne Médot – Buvia case.

Context of the negotiation

You are an export sales assistant for "Champagne Médot".

Your mission is to prospect so as to develop the firm's range of clients.

Your target: importing distributors.

Following the advice of the Epernay Chamber of Commerce and Industry, you agreed to attend a professional meeting in Warsaw. It is an opportunity for you to meet Polish prospects. You have five appointments today at Prymasowski Palace, in

downtown Warsaw. You are getting ready to meet Buvia Importing Distributor.

Information concerning the Polish prospect Buvia

Firm: Buvia

Activity: Importing distributor

Address: Warsaw

Contact: Mr Piotr Buvia speaks both English and German fluently

Position: Manager

Place of appointment: Prymasowski Palace-Down-town Warsaw

Date and time of appointment: today at 2:30 P.M

Context of the simulation in English

You will simulate the contact phase, the needs appraisal phase and you will rephrase the identified needs.