|  |
| --- |
| **Réflexion 2 - Faire les bons choix** |
| **Durée** : 10’ | **Homme avec un remplissage uni**ou **Deux hommes avec un remplissage uni** | Source |

**Travail à faire**

Réalisez les travaux suivants puis répondez ensuite aux questions ci-dessous.

1. Quelles informations sont susceptibles de vous aider à prendre votre décision ?
2. Quelles sont les causes des mauvaises décisions ?
3. Quelles conclusions pouvez-vous en tirer du métier de gestionnaire ?

Doc.  Négociation Solliet / Accord

La société Solliet commercialise des tables. Vous négociez avec le groupe Accord la vente de 500 tables destinées à l’ouverture prochaine d’une chaîne de 5 hôtels en Europe.

* Étape A

Votre proposition initiale est un prix de vente unitaire des 650 € HT l’unité. Le groupe Accord vous demande de baisser les prix car des offres concurrentes sont plus intéressantes. Vous avez appris par une indiscrétion que la société Meublât avait fait une proposition à 630 €.

Quelle décision prenez-vous ?

1. Vous baissez les prix à 610 € (allez à l’étape B).

2. Vous ne baissez pas les prix et faites valoir la qualité de vos produits (allez l’étape C).

* Étape B

La société Meublât fait une proposition concurrente et baisse ses prix à 590 €

Quelle décision prenez-vous ?

1. Vous baissez les prix à 560 € (allez à l’étape D).

2. Vous ne baissez pas les prix et faites valoir la qualité de vos produits (allez étape C).

* Étape C

La société Meublât signe le contrat sur la base de 590 € la table.

Votre société doit licencier 5 salariés car elle manque de travail.

* Étape D

La société Meublât fait une contreproposition et baisse ses prix à 550 €

Quelle décision prenez-vous ?

1. Vous baissez les prix à 540 € (allez à l’étape E).

2. Vous ne baissez pas les prix et faites valoir la qualité de vos produits (aller étape C).

* Étape E

La société Meublât jette l’éponge et le groupe Accor signe le contrat de 500 tables à 540 € avec votre société. Vous offrez un grand repas à vos commerciaux (aller à l’étape F).

* Étape F

Le comptable vous signale que le prix de revient d’une table est de 588 € et que vous perdrez 48 € par table vendue, soit une perte de 24 000 €

Votre société ne peut pas licencier du personnel pour réduire ses coûts, car elle en a besoin pour honorer le contrat. La société risque d’être en cessation de paiement.

**Réponses**

Réalisez les travaux suivants puis répondez ensuite aux questions ci-dessous.

1. Quelles informations sont susceptibles de vous aider à prendre votre décision ?
2. Quelles sont les causes des mauvaises décisions ?
3. Quelles conclusions pouvez-vous en tirer du métier de gestionnaire ?