

Guide de lecture FR06.06

Négociation B2B

Leçon de négo 2

Extrait – guide complet disponible sur abonnement

Ecoutez, je suis maintenant votre premier client... vous savez ce que ça veut dire... alors, cette ristourne, qu'est-ce que vous proposez ?

alors écoutez-moi bien... c'est pas 2, ni 3, ni 5% que vous aurez... mais bien 7%...oui, je dis bien 7%... sauf que c'est pas en moins, c'est en plus... si, si, si, si, j'insiste... de toutes façons, vous n'avez pas le choix, hein, le lancement c'est dans un mois, et y'a que nous pour tenir vos délais...

Monsieur Ledoux, vous plaisantez, là ? je vous rappelle que nous sommes les premiers...

Ah oui , oui, oui, vous venez de me rappeler aussi que je dois ajouter les 3% de commande prioritaire... très bien, nous sommes à 10% de majoration...

je crois que vous avez besoin de repos Monsieur Ledoux...

eh ben comme vous voulez... je pars en vacances pour trois semaines... alors si vous avez un autre lancement, faites-nous signe !

3 semaines ?