

ARC 7 - Ajuster et finaliser la proposition commerciale

Contexte: en tant qu'agence spécialisée dans le Webmarketing et suite à la présentation des prestations à un commerce de meubles design, un dernier rendez-vous est organisé avec pour objectif de finaliser cet accord et de le concrétiser par un engagement écrit.

Ici, l'annonceur cherche à obtenir le meilleur prix ainsi que des délais plus courts.

Scénario:

-Annonceur, commerce de meubles design: Je suis intéressé mais je trouve ça encore trop cher, surtout si nous rajoutons le jour de formation dont vous nous avez parlé...

-Agence spécialisée dans les sites internet: Bien sûr, cette journée de formation vous sera offerte.

-Annonceur: Cela me va, mais vos délais sont encore trop longs. Il nous faudrait que notre e-commerce puisse être en ligne au plus vite.

-Agence: J'entends, nous pouvons vous le mettre en place dans 5 jours.

-Annonceur: C'est encore trop long, il nous le faut opérationnel au plus vite.

-Agence: Nous ne pouvons aller que jusqu'à 4 jours. Il faut que votre site soit bouclé et testé pour être sûr qu'il ne contienne aucun problème ou dérèglement. Ce délai comprend également votre journée de formation offerte.

-Annonceur: Cette proposition me convient.