

La négociation d'une réduction sur le prix du transport

- Quel est l'objet de la négociation ?

Notre entretien repose sur une stratégie Gagnant/Gagnant. Il s'agit d'obtenir, pour nous, une subvention afin de compléter notre budget. Pour le Crédit Agricole, il s'agit d'obtenir de la visibilité auprès des jeunes et les centres de formations ainsi que les artisans conviés lors de l'événement. En effet, nous avons besoin de trouver des financements afin de pouvoir couvrir les dépenses liées à l'organisation de notre événement.

- Quels sont les enjeux ?

Obtenir une subvention permettra :

- De pouvoir dépenser de l'argent pour organiser l'événement
- De proposer un événement adapté à nos objectifs
- De mener à bien notre événement, car sans argent, le projet ne peut pas aboutir.

- La négociation et les informations essentiels en amont :

- Notre demande doit passer en conseil d'administration avant de connaître la réponse ainsi que le montant de la subvention accordée ou non.
- Le Crédit Agricole est une agence bancaire avec une forte réputation
- La banque est axée sur une stratégie qui a pour but d'aider les jeunes
- Le Crédit Agricole est partenaire de beaucoup d'événements

- Où se passe la négociation ?

Le rendez-vous se déroule au sein des locaux de l'agence bancaire afin que la conseillère qui nous reçoit se sente en confiance.

- Résultat attendus :

Pour nous :

- Réussir à obtenir une subvention nous permettra de compléter notre budget

Pour la compagnie de transport :

- Obtenir une visibilité auprès des jeunes qui sont au centre de leur stratégie.

- Documents à préparer :

- Fiche prospect afin de connaître des informations essentielles qui nous serviront pendant la négociation.
- Le CAP SONCAS