



L'art de la négociation

Description du scénario et feuille de route

Contexte de l'histoire

Les joueurs représentent une entreprise de services de communication appelée « Your best talk ». Ils rencontrent un client potentiel et doivent le convaincre que les services de « Your best talk » peuvent répondre à ses besoins.

Après 15 minutes consacrées à l'accueil des joueurs et au briefing, les joueurs disposent de 30 minutes pour trouver la meilleure combinaison entre leurs services et les besoins du client, puis de 15 minutes pour expliquer leur réponse au maître du jeu.



Explication générale

Phase A : Définir les atouts de l'équipe

Objectif : identifier les compétences et les points forts de chaque membre de l'équipe. La durée de cette phase doit être d'environ 5 minutes.

Activité : les joueurs dressent la liste des compétences spécifiques de chaque membre de l'équipe (par exemple, gestion de projet, développement web, conception graphique, etc.

Résultat attendu : une liste claire des compétences et des points forts de chaque membre, qui sera utilisée pour répondre aux besoins du client. Ils doivent utiliser des post-it pour chaque membre du personnel.

Phase B : Comprendre les besoins du client

Objectif : comprendre les besoins principaux et optionnels du client. La durée de cette phase devrait être d'environ 5 minutes.

Activité : les joueurs reçoivent une liste des besoins du client avec une estimation du temps nécessaire pour chaque besoin.

Résultat attendu : une compréhension claire des besoins du client et du temps nécessaire pour y répondre. Ils doivent répartir les besoins entre les besoins obligatoires et facultatifs, et les noter sur des post-it ou dans un tableau sur un tableau blanc.



Phase C : Faire correspondre les besoins et les compétences

Objectif : faire correspondre les besoins du client aux compétences de l'équipe. La durée de cette phase devrait être d'environ 5 minutes.

Activité : les joueurs doivent faire correspondre chaque besoin du client avec les compétences des membres de l'équipe.

Résultat attendu : un tableau ou une liste indiquant quels membres de l'équipe peuvent répondre à quels besoins, à l'aide d'une matrice telle que :

		LEURS BESOINS	
		Facultatif	Obligatoire
NOS COMPÉTENCES	Possédées	Suivi financier 20d J. DUPONT 1 700 €/m	Pilotage du projet 10d Dépliants de communication 15d F. MULLER 2 550 €/m J. EDOUARD 1 700 €/m
	Non possédées	Modèles 3D 15d Traduction en japonais 5d	



Phase D : Calcul des tarifs journaliers

Objectif : calculer les coûts associés à chaque membre de l'équipe et les autres dépenses. La durée de cette phase devrait être d'environ 5 minutes.

Activité : les joueurs calculent les tarifs journaliers pour chaque membre de l'équipe, en tenant compte de leur salaire et des autres coûts (loyer, équipement, etc.).

Résultat attendu : une liste des tarifs journaliers pour chaque membre de l'équipe.

Phase E : Définition des scénarios et de la fourchette de prix

Objectif : déterminer les scénarios possibles et la fourchette de prix pour le service. La durée de cette phase devrait être d'environ 10 minutes.

Activité : les joueurs appliquent les tarifs journaliers aux durées estimées pour chaque exigence et calculent le coût total. Ils définissent ensuite une fourchette de prix, en tenant compte de la marge habituelle de l'entreprise et du minimum acceptable.

Résultat attendu : une fourchette de prix pour le service et les scénarios possibles.



Débriefing

Objectif : présenter la proposition au client et discuter des options.

Activité : le maître du jeu demande aux joueurs de présenter leur proposition au client. Un échange s'ensuit pour discuter des options et des ajustements possibles.

Résultat attendu : une proposition claire et convaincante pour le client, avec des arguments solides basés sur les phases précédentes. Cette structure permet aux joueurs de suivre un processus logique pour comprendre les besoins du client, évaluer les compétences de leur équipe et formuler une offre compétitive.



**Cofinancé par
l'Union européenne**

Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication reflète uniquement les opinions de l'auteur, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations contenues dans ce document.

Code du projet : 2023-2-LT02-KA220-YOU-0001831156

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la licence Creative Commons. Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International. Pour consulter une copie de cette licence, rendez-vous sur <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>