

B1.43.1 La différence entre la vente et la négociation



Dans une situation d'achat, la **vente** commence quand on écoute les besoins des **clients** et qu'on propose une solution adaptée. La **négociation** intervient seulement quand l'acheteur veut vraiment acheter et qu'il commence à **marchander**. Lors d'une visite d'appartement, on peut faire **une objection** sans être prêt à signer. Un vendeur sérieux évite de baisser le prix trop vite. Le responsable peut ensuite *demander de ne pas* discuter du tarif avant que l'acheteur soit décidé.



1. Quand la négociation commence-t-elle ?
 - a. Quand le client fait une objection.
 - b. Quand le vendeur présente une solution adaptée.
 - c. Quand le vendeur refuse de parler du prix.
 - d. Quand le client veut acheter.
2. Pourquoi une baisse rapide du prix peut-elle poser problème ?
 - a. Parce que le client ne peut plus faire d'objections.
 - b. Parce que le vendeur paraît peu sérieux.
 - c. Parce que la vente s'arrête immédiatement.
 - d. Parce que l'appartement devient automatiquement trop cher.

1-d 2-b

2. Vous comparez un prêt personnel pour financer un projet et vous souhaitez négocier de meilleures conditions avec la banque.

Tâche: Rédigez une contre-offre en demandant une remise sur les frais de dossier et en proposant une autre durée de remboursement, en justifiant votre demande.

URL: Simulateur de crédit à la consommation de Banque Populaire

Use in your answer: coût total du crédit / frais de dossier / mensualité / durée / TAEG fixe / montant total dû