

# ECHANTILLON DES SUJETS EDHEC néGO! (2014-2019)

<b>Accenture</b>	Négocier la dimension financière d'un partenariat pluri-annuel entre Accenture et un leader mondial des dispositifs médicaux Global Health Services pour les accompagner dans le lancement d'une nouvelle offre de services de gestion « clef en main » des salles d'opérations et de services aux patients	<b>CGI</b>	Formulation d'une proposition commerciale clef en main (équipe, tarifs, remises, référencements) pour un acteur majeur du marché de la grande distribution qui souhaite améliorer le parcours client off-line et on-line	<b>Kronenbourg</b>	A l'occasion de la Grande Braderie de Lille 2019, vous serez amenés à négocier avec le chef de rayon liquide Carrefour Euralille la théâtralisation et l'activation de la marque Grimbergen au sein du magasin !	<b>Nestlé</b>	Lancement d'une opération de promotion pour les 50 ans de la marque Carrefour et négociation avec le groupe Nestlé pour convenir des modalités de la promotion.
<b>Air Liquide</b>	Alors que votre client Decoupeinox contribue régulièrement à votre CA, vous subissez une attaque concurrente très agressive... Conserver le client, mais dans quelles conditions tout en obtenant une réduction des coûts.	<b>CEETRUS</b>	« Négocier l'arrivée d'une enseigne internationale en exclusivité sur le territoire français, pour le compte d'un centre commercial majeur de la région Lilloise »	<b>La Redoute</b>	Perfect Fashion est un fournisseur important pour La Redoute, depuis 10 ans. La relation commerciale est bonne malgré quelques problèmes de qualités et livraison au début de votre collaboration. Une négociation s'engage sur un produit phare co-lab avec un créateur que Seul Perfect Fashion peut développer et livrer ce produit à la date demandée.	<b>Oney</b>	Un responsable Grands Comptes chez Oney tente de décrocher un important contrat sur la commercialisation d'extensions de garanties pour un grand distributeur de produits d'équipement de la maison (Electroménager, Multimédia, etc).
<b>Amazon</b>	Négocier la mise en place d'un nouveau fournisseur dans l'univers du sport connecté: référencement, conditions commerciales et logistique.	<b>Dominos' Pizza</b>	« Dans le cadre de l'achat par le leader national de son secteur d'une marque et d'un réseau de franchisés historiquement concurrents et de dimension plus régionale, négociation du nouveau franchiseur avec un franchisé sur la conversion de ses magasins.	<b>Lactalis</b>	« Alibaba arrive sur le marché Français .Les équipes Négociations du Groupe Lactalis veulent conquérir ce nouveau marché.	<b>P&amp;G</b>	Construction de relations pérennes et compétitives et techniques d'Influence
<b>Auchan retail France</b>	Négociation internationale entre AUCHAN et GILLETTE pour le lancement multi-pays d'une innovation mondiale	<b>Gameloft</b>	Evaluer la viabilité d'une proposition de partenariat et négocier ses modalités avec un constructeur téléphonique de renom pour concurrencer les principaux Appstores (Appstore et Google Play).	<b>Leroy-Merlin</b>	Dans le cadre d'une ouverture d'épicerie fine bio, Amandine une jeune entrepreneur négocie son réseau d'artisans, un menuisier notamment, d'assurer elle-même les travaux de peinture par elle-même pour rationaliser son budget.	<b>Orangina Sutory France</b>	Négocier la présence des produits Orangina Sutory France auprès d'un directeur de cinéma indépendant, à l'occasion d'un temps fort de la marque OASIS.
<b>Axa</b>	A la suite d'un héritage, un important client a sollicité un rdv avec son Conseiller Patrimonial pour voir quelles seraient les meilleures opportunités de placement financier.	<b>Groupe Atlantic</b>	Négociation entre un chef de produit " sèche-serviette" et son chef de projet, sur le lancement d'un produit très haut de gamme offrant un design distinctif et des fonctions très innovantes, en rupture d'une politique de produits « entrée de gamme » et à coûts bas.	<b>La Poste</b>	Depuis 5 ans, La Poste remplace les vélos traditionnels par des vélos à assistance électrique (VAE). Dans un contexte de décroissance d'activité et de réduction des budgets, La Poste doit optimiser ses coûts, sur l'ensemble de ses contrats dont les VAE.	<b>Saint-Gobain</b>	Deux entreprises leaders doivent trouver un accord profitables à tous : SGDB-F Achats / SGDB-F Logistique afin d'optimiser l'approvisionnement et la logistique de 12 enseignes.
<b>Castorama</b>	Négociation entre Castorama et un prestataire stratégique depuis plus de 20 ans THULIPS, grand groupe international, sur le secteur du luminaire: rentabilité du portefeuille et maintien d'une offre différenciante pour l'acheteur, référencement de qualité pour le prestataire.	<b>GDF</b>	Négociation avec les représentants de communes dans le cadre du développement d'un projet éolien offshore	<b>Mars Petcare &amp; Food</b>	Négocier les modalités de la relation commerciale - et par conséquent la taille d'assortiment - entre MARS Petcare France & un nouveau point de vente Drive E.Leclerc	<b>Solocal</b>	Cas de négociation BtoB : rencontre d'un gérant d'un gîte pour le conseiller et lui vendre des solutions de communication digitales capables de le faire émerger dans un univers particulièrement concurrentiel.
<b>Carrefour</b>	Décrocher des offres promotionnelles sur Sothi Popy et proposer aux clients pour le prospectus des prix chocs de la rentrée scolaire une offre en 1+1 sur les 2 premières semaines de septembre	<b>Hilti</b>	Vendre des produits et des solutions techniques à forte valeur ajoutée dans un environnement BtoB : « Grinder and fleet management »	<b>Michelin</b>	« Négociation entre un directeur de carrière disposant de 8 chargeuses Génie-Civil et un Business Developer Michelin pour un appel d'offres de 8 pneus dans un contexte de reprise du marché de la Construction. »	<b>Unilever</b>	Développement des ventes et des dernières innovations du secteur déodorants de la saison 2016! RDV fournisseur en tant que responsable de magasin pour négocier le meilleur assortiment.
<b>CRIT</b>	Un client à renommée internationale confie la mission de recrutement à 2 cabinets sans consulter CRIT, pourtant partenaire privilégié du groupe sur les métiers production / Logistique. Comment justifier l'expertise de l'agence sur les métiers Tertiaire & Cadres et négocier la poursuite de la relation.	<b>Immochan</b>	Dans le cadre de la commercialisation d'un de nos centres commerciaux, vous serez amenés à négocier pour le compte de la société un contrat de bail et les services associés avec nos partenaires locaux.	<b>Nature &amp; découvertes</b>	Négociation entre un directeur(trice) adjoint(e) d'un magnifique magasin parisien situé en plein cœur du Marais et un directeur de l'entreprise Quinoa & Kumquat dans le cadre d'une opération cadeaux de Noël aux collaborateurs.	<b>Worldline epayment</b>	Worldline rencontre la société ETNA télévision pour l'ultime négociation portant sur les aspects tarifaires et contractuels pour la mise en place de la plateforme de vote en ligne par SMS.