

ECHANTILLON DES SUJETS EDHEC néGO! (2014-2023)

Accenture	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	CGI	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	Kronenbourg	A l'occasion de la Grande Braderie de Lille 2019, vous serez amenés à négocier avec le chef de rayon liquide Carrefour Eurallie la théâtralisation et l'activation de la marque Grimbergen au sein du magasin !	Oney	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).
Air Liquide	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.	CEETRUS	« 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 »	La Redoute	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.	P&G	Les professionnels de Procter & Gamble vous proposent de vous faire découvrir le monde de la grande consommation à travers une approche complète du cycle de la relation commerciale (collaboration, vente, négociations, etc.
Amazon	Négocier la mise en place d'un nouveau fournisseur dans l'univers du sport connecté: référencement, conditions commerciales et logistique.	Dominos' Pizza	« 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.	Lactalis	Les négociateurs LACTALIS vous proposent une présentation du groupe et une première approche des techniques de négociation. Le « match » LACTALIS/CARREFOUR que vous allez vivre vous démontrera qu'en matière de négociation, la créativité et la volonté d'aboutir à un accord permettent de surmonter la pression et des intérêts souvent très contradictoires.	Orangina Suntory France	Négocier la présence des produits Orangina Suntory France auprès d'un directeur de cinéma indépendant, à l'occasion d'un temps fort de la marque OASIS.
Auchan retail France	Les 2 parties doivent trouver un accord rapidement car le lancement officiel est au 15 mai et AUCHAN souhaite avoir l'avant-première au 15 avril. Cependant les relations entre les 2 parties sont très tendues, plusieurs problèmes sont encore à régler avant de se mettre d'accord. Les négociations vont être mouvementées...	Fnac-Darty	Les négociateurs vous proposent une présentation du groupe, puis une première approche de la négociation au travers de 3 rounds de négos avec HP. Ce cas, emprunté de la réalité, permettra d'allier créativité et richesses des échanges pour « boucler » et trouver un accord.	Leroy-Merlin	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.	Saint-Gobain	Participez à ce rendez-vous entre un acheteur de la société EdHeCMat et le responsable grand comptes de chez Placo®. Vous devrez négocier le prix d'achat de la référence principale, ainsi qu'une participation à la mise en avant de la marque. La créativité sera importante pour aboutir à une entente.
Axa	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.	Gameloft	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).	La Poste	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.	SoLocal	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.
Bouygues Telecom	Dans la peau d'un Global Account Manager de Bouygues Telecom Entreprises, vous chercherez à décrocher ce marché en soutenant votre BAFO (Best And Final Offer).	Groupe Atlantic	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.	Mars	Notre équipe de négociation MARS vous propose un cas réel de négociation de prix d'achat sur nos produits MARS avec une enseigne de la grande distribution. Cette expérience vous permettra de découvrir qu'en matière de négociation, la créativité et la volonté d'aboutir à un accord permettent de surmonter la pression et les intérêts contradictoires.	Stellantis & You	Un client fidèle souhaite renouveler son ancienne PEUGEOT 208 par sa nouvelle version 2022. Comment pourriez-vous justifier une hausse de son budget LOA mensuel ? Pongez-vous dans la peau d'un conseiller commercial PEUGEOT et montrez le LION caché en vous.
Castorama	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.	GDF	Négociation avec les représentants de communes dans le cadre du développement d'un projet éolien offshore.	Michelin	« 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. »	Unilever	Développement des ventes et des dernières innovations du secteur déodorants de la saison 2016! RDV fournisseur tant que responsable de magasin pour négocier le meilleur assortiment.
Carrefour	Décrocher des offres promotionnelles sur Sochi Popy et proposer aux clients sur le prospectus des prix chocs de la rentrée scolaire une offre en 1+1 sur les 2 premières semaines de septembre	Hilti	La meuleuse de la discorde. Réussir à vendre des meuleuses d'angles en contrat de location ou en achat. Apportez plus de visibilité à votre client dans la gestion de ses équipements pour renforcer le partenariat. Toutes vos bonnes idées intéresseront votre acheteur, mais uniquement si elles sont bonnes ! Bonnes ventes !	Nature & découvertes	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.	Wavestone	Les Account Managers de Wavestone vous proposent de découvrir leur métier en vous offrant une perspective des pratiques commerciales spécifiques au secteur du Conseil autour du cas « L'Oréal for the future ».
CRIT	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.	Groupe SEB	2 Chefs de Secteur expérimentés vous proposent de développer vos compétences en négociation grâce à un échange Acheteur/Vendeur sur l'une de nos gammes de produits phares : les Multiciseurs Cookeo ! Compréhension des besoins du client, argumentation, conclusion d'une vente... entrez dans le quotidien de la Force de Vente du Groupe SEB !	Nestlé	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.	Worldline epayment	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.