

# Je prépare mon rendez-vous fournisseur

Trois chiffres en main : ce que vous achetez, l'évolution des prix, deux autres prix.

Fournisseur et commercial \_\_\_\_\_

Date du rendez-vous \_\_\_\_\_

**Ce que je lui achète par mois** \_\_\_\_\_

€

## Mes 5 produits principaux chez lui

| Produit                  | Quantité<br>par mois | Prix il y a 6<br>mois | Prix<br>aujourd'hui | Hausse  | Fournisseur<br>B | Fournisseur<br>C | Prix visé | Obtenu |
|--------------------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------|------------------|------------------|-----------|--------|
| <b>EXEMPLE</b><br>Jambon | 25 kg                | 11,50 €               | 12,40 €             | +0,90 € | 11,90 €          | 12,10 €          | 11,90 €   |        |
|                          |                      |                       |                     |         |                  |                  |           |        |
|                          |                      |                       |                     |         |                  |                  |           |        |
|                          |                      |                       |                     |         |                  |                  |           |        |
|                          |                      |                       |                     |         |                  |                  |           |        |
|                          |                      |                       |                     |         |                  |                  |           |        |

## Ce que je peux demander (le prix n'est pas la seule chose qui se discute)

- ☐ Une baisse de prix sur mes produits principaux.
 ☐ D'autres jours de livraison, ou des livraisons plus fréquentes.
- ☐ Un prix bloqué pendant quelques mois.
 ☐ Des formats plus petits, pour moins jeter.
- ☐ La livraison gratuite dès un plus petit montant de commande.
 ☐ Un geste sur le volume, si je regroupe mes achats chez lui.

### Les phrases à dire

« On travaille ensemble depuis deux ans, je suis content de vos produits. » Puis les faits : « Sur les six derniers mois, le jambon a pris 90 centimes le kilo. » Puis : « Qu'est-ce que vous pouvez faire sur ces trois produits ? » Et laissez-le proposer en premier.

### Ce que ça rapporte

Le calcul : **ACHATS DU MOIS** × **BAISSE** ÷ 100 × 12.

Dans notre cas : **2 000 €** × **3** ÷ 100 × 12 = 720 € par an.

### Après le rendez-vous

Écrit reçu le (un simple mail suffit) \_\_\_\_\_

Prix bloqué jusqu'au \_\_\_\_\_

Vérifié sur la facture du \_\_\_\_\_