



Cours 3.6 - Négociation et désescalade de l'ONU-PE

Activité pédagogique - Acheteurs contre vendeurs

VENDEUR 1. Vous êtes assistant(e) commercial(e) et vous vendez des appareils électriques. Un lave-linge est en promotion et comporte de nombreuses caractéristiques spéciales, notamment un cycle de lavage à froid. Vous pouvez le vendre d'emblée ou demander à l'acheteur de vous verser des mensualités. Le prix le plus bas que vous êtes prêt à accepter d'un acheteur est de 600 USD, soit 50 USD par mois.

VENDEUR 2. Vous êtes propriétaire et vous rencontrez un locataire potentiel pour votre appartement. L'appartement est très petit et au quatrième étage sans ascenseur. Il comprend un salon/cuisine et une chambre, ainsi qu'une salle d'eau et des toilettes. Vous avez essayé d'obtenir 600 USD de loyer. Mais vous êtes maintenant prêt à baisser à 500 USD le montant de votre loyer pour trouver un locataire fiable. La facture d'électricité est très faible car l'appartement est bien isolé. Il faut donc être prêt à inclure le coût de l'électricité dans le loyer si cela fait partie de la négociation.

VENDEUR 3. Vous vendez votre vieux vélo. Vous l'avez payé 200 USD il y a huit ans et il a bien servi. Le prix minimum que vous souhaitez accepter est de 50 USD.



VENDEUR 4. Vous vendez des fruits et des légumes au marché de producteurs. Le marché fermera dans 15 minutes et il vous reste 20 melons qui sont mûrs et qui ne pourront pas être vendus le jour de marché suivant. Vous les avez payés 40 USD et souhaitez les vendre, mais vous ne voulez pas les céder à un prix inférieur.

ACHETEUR 1. Vous voulez acheter une nouvelle machine à laver. Vous vous rendez dans un magasin d'électroménager et demandez si le vendeur vous propose une réduction. Vous n'avez pas beaucoup d'argent à dépenser, mais vous êtes prêt à accepter si on vous propose de payer par mensualités. Vous pouvez vous permettre de payer jusqu'à 70 USD par mois.

ACHETEUR 2. Vous rencontrez le propriétaire d'un appartement que vous souhaitez louer. Il est situé au dernier étage sans ascenseur mais il vous convient parfaitement et vous êtes très intéressé. Le prix demandé est de 600 USD par mois et vous essayez de négocier de baisser le montant jusqu'à 450 USD. Vous pouvez éventuellement convenir d'un montant de 500 USD si l'électricité est incluse.



ACHETEUR 3. Vous avez vu un vélo intéressant à vendre. Vous négociez un prix avec le vendeur. Il semble qu'il vaille au moins 100 USD, mais il est évident que vous seriez content(e) de l'obtenir pour moins cher que cela.

ACHETEUR 4. Vous vous rendez au marché de producteur juste avant sa fermeture. Vous recherchez 20 melons à préparer pour une fête que vous organisez. Vous négociez le prix avec le vendeur, sachant que les melons de cette qualité coûtent au moins 60 USD.