

CHALLENGE NéGO!

Campus de Lille

Echantillon des sujets EDHEC NéGO! (2014-2017)

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	Carrefour	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	GDF	Négociation avec les représentants de communes dans le cadre du développement d'un projet éolien offshore	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.
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.	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.	Hilti	Vendre des produits et des solutions techniques à forte valeur ajoutée dans un environnement BtoB : « Grinder and fleet management »	Lyreco	La mairie de Paris, client fidèle, doit prochainement relancer son marché public. En tant que Négociateur vous devez Qualifier le prochain Appel d'Offre, œuvrer pour le rendre favorable et à le « Gagner » en amont !...	Unilever	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.
Amazon	Négocier la mise en place d'un nouveau fournisseur dans l'univers du sport connecté: référencement, conditions commerciales et logistique.	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	Immochan	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.	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.
Auchan retail France	Négociation internationale entre AUCHAN et GILLETTE pour le lancement multi-pays d'une innovation mondiale	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 (changement d'enseigne et de conditions financières/contrat de franchise).	Kronenbourg	Un chef de produit Grimbergen discute avec le chef de rayon liquide du Carrefour Lille du positionnement de deux nouveautés dans le cadre de la réimplantation du rayon.	Natures et découvertes	Privatiser et négocier les modalités d'accès à un des plus grands magasins pour un prince qatari.		
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).	Lactalis	Les équipes de ventes et de négociation Lactalis, 1er groupe mondial laitier, négocient avec les clients de la Grande Distribution et notamment Amazon. Négocier le positionnement de la Gamme Président.	Procter & Gamble	Construction de relations pérennes et compétitives et techniques d'Influence		
Castorama	Négociation entre Castorama et un prestataire stratégique depuis plus de 20 ans THULIPS, grand groupe international, sur le secteur du luminaire : rentabilité de votre portefeuille et maintenir une offre différenciante pour l'acheteur, référencement de qualité pour le prestataire.	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. ☹	Lapeyre	Négociation entre un fabricant et l'enseigne : intérêt économique de référencer un fournisseur Grand Import au détriment d'un fournisseur européen (cout de fabrication, de transport, minimum de commande, conditionnement, gestion du service après-vente....)	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.		