

# CAS EDHEC NÉGO!

Echantillon des sujets EDHEC NéGO! (2014-2016)			
<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>Kronenbourg</b>	« Kronenbourg Sort le Grand Jeu » Venez faire Twister le marché de la bière sur l'événement marquant l'année 2016 !
<b>Amazon</b>	Négocier la mise en place d'un nouveau fournisseur dans l'univers du sport connecté: référencement, conditions commerciales et logistique.	<b>Lactalis</b>	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.
<b>Auchan retail France</b>	Négociation internationale entre AUCHAN et GILLETTE pour le lancement multi-pays d'une innovation mondiale	<b>Lapeyre</b>	Négociation entre un fabricant et l'enseigne (Prix, stocks, communication, logistique)
<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>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>Castorama</b>	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.	<b>Lyreco</b>	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 !...
<b>Carrefour</b>	Décrocher des offres promotionnelles sur Sotchi 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>Mars chocolat</b>	Lancement de la saison Glace 2016 : Référencement de la nouveauté Snickers Noisettes. Négocier l'évènement phare de l'été pour M&M's en jouant à fond la carte de la Coupe du Monde et du FUN en Grande Distribution.
<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>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>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>Natures et découvertes</b>	Privatiser et négocier les modalités d'accès à un des plus grands magasins pour un prince qatari.
<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>Procter &amp; Gamble</b>	Construction de relations pérennes et compétitives et techniques d'Influence
<b>GDF</b>	Négociation avec les représentants de commune dans le cadre du développement d'un projet éolien offshore	<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>Hilti</b>	Vendre des produits et des solutions techniques à forte valeur ajoutée dans un environnement BtoB : « Grinder and fleet management »	<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.