

## UNE VÉRITABLE AIDE À LA DÉCISION

**Merci pour votre choix et surtout bravo pour votre décision  
d'utiliser cette calculette**

Dorénavant les calculs commerciaux habituellement ardues au téléphone, au bureau, en déplacement ou chez le client, deviennent un véritable plaisir apportant de l'assurance et du confort intellectuel.

Grâce à l'adoption de référentiels issus de l'Economie d'Affaires (sigles, schémas, notions, formules), chaque calculette apporte une normalisation de type «universelle» dans la pratique du calcul des prix et du chiffrage en négociation d'affaires. Cet avantage permet d'être sur la même longueur d'onde que ses partenaires dans une optique de sincérité, de donnant-donnant, voire de gagnant-gagnant.

**Avec ce Pack Didacticiel composé de 3 parties vous disposez d'un véritable support pour l'autoformation :**

- . Le présent tutoriel**
- . Le module pour les simulations directes à l'écran**
- . Le Digest de présentation pour les notions et principes utilisés**

# Fonctionnement

**3 Simulation PA à Négocier**

**(A) Selon PA Budgété (PAB)**

€

**Prix fournisseur proposé**

1.  €

**Ecart/Remise à négocier**

2.  %

**(B) Selon Prix de Revente (PR)**

€

**Part entreprise (TM)**

1.  %

**PA à négocier**

2.  €

**TurboNego**

**MEN<sup>3</sup>**

<b>Calculer</b>	Tous les calculs s'actualisent en temps réel (pas de touche)
<b>Effacer</b>	Annule la saisie en cours ainsi que tous les résultats
<b>Enregistrer</b>	Permet de conserver le résultat obtenu pour le restituer plus tard
<b>Imprimer</b>	Permet de conserver une trace écrite de ses chiffrages
<b>Mémoire</b>	Permet de restituer le dernier enregistrement de données

## Autres possibilités

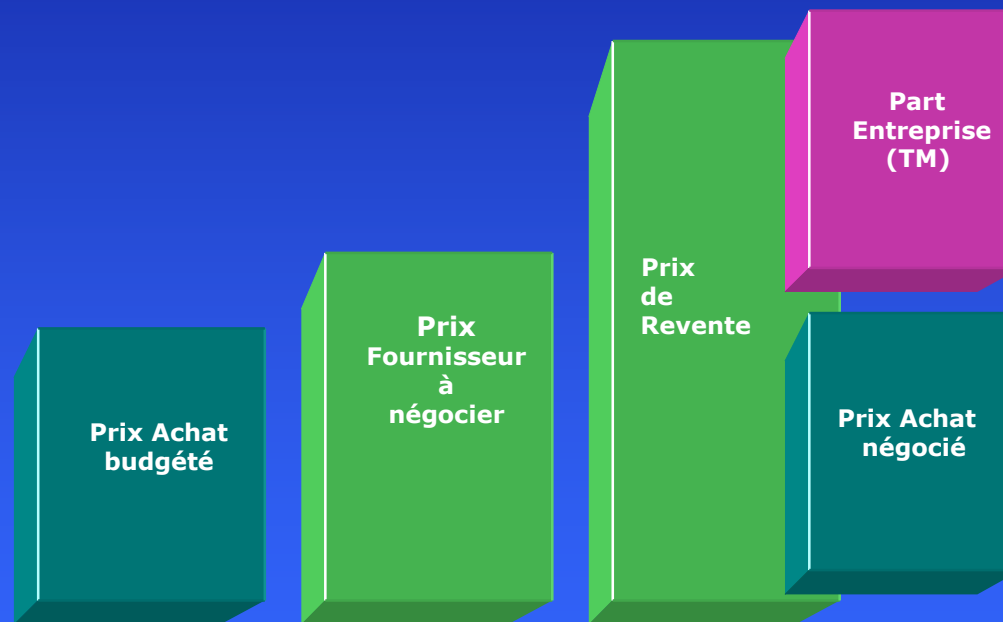
- . Déplacement/réduction/agrandissement du module sur l'écran de l'ordinateur
- . Création d'un tableau de bord avec 2, 3 ou 4 Modules en usage simultanément
- . Zoom avant/arrière de chaque module

## Module 23 - Simulation PA à négocier

### Principe de l'outil

Ce module permet de définir rapidement le PA selon 2 approches :

- A. Négociation du prix fournisseur selon PA budgété
- B. PA à négocier selon Prix de Revente envisagé



## Module 23 - Simulation PA à négociier

### Notions utilisées

Ce module comprend 6 cases dont :

**Tableau 1** : 1 donnée fixe en blanc (A) et 2 variables

**Tableau 2** : 1 donnée fixe en blanc (B) et 2 variables

**3 Simulation PA à Négocier**

**(A) Selon PA Budgété (PAB)**

€

**Prix fournisseur proposé**

1.  €

**Ecart/Remise à négociier**

2.  %

**(B) Selon Prix de Revente (PR)**

€

**Part entreprise (TM)**

1.  %

**PA à négociier**

2.  €

**TurboNego**

**MEN<sup>3</sup>**

## Module 23 - Simulation PA à négociier

### Objectifs

Définir un objectif chiffré avant négociation en jouant sur 5 paramètres :

1. PA budgété ou PA final à atteindre
2. Prix de revente envisagé
3. Remise à négocier
4. Prix fournisseur
5. TM souhaité en tant que revendeur

**Simulation 1** : Avec un PA budgété de 1000€ et un Prix fournisseur de 1200€

**Calculer** ⇒ La remise à négocier

**Simulation 2** : Avec un Prix de revente de 1500€ et un TM de 33.33%

**Calculer** ⇒ Le PA à négocier

**3 Simulation PA à Négocier**

**(A) Selon PA Budgété (PAB)**

1000 €

Prix fournisseur proposé

1. 1200 €

Ecart/ Remise à négocier

2. %

Effacer

**(B) Selon Prix de Revente (PR)**

1500 €

Part entreprise (TM)

1. 33.33 %

PA à négocier

2. €

Effacer

Euro

TurboNego

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN<sup>3</sup>

## Module 23 - Simulation PA à négociier

### Bonnes réponses automatiques

Utilisez le PDF de présentation pour maîtriser les notions et les possibilités de simulations

### 3 Simulation PA à Négocier

(A) Selon PA Budgété (PAB)


€

Prix fournisseur proposé

1.  €

Ecart/Remise à négocier

2.  %

 Effacer

(B) Selon Prix de Revente (PR)

€

Part entreprise (TM)

1.  %





PA à négocier

2.  €

 Effacer

▼

TurboNego

 Effacer  Enregistrer  Imprimer  Mémoire

MEN<sup>3</sup>

## PRÉCAUTION D'EMPLOI

Il est également conseillé dans l'usage de la calculette de :

- . Utiliser le point (ex. : 62.5) au lieu de la virgule (ex. : 62,5) pour déterminer les décimales
- . Ne prendre en considération qu'un nombre limité de décimales (ex. : 112.00)
- . Utiliser une seule et même monnaie de référence sur les modules en cours (ex. : €)
- . Imprimer les simulations décisives avant de sortir de l'écran en cours ou les enregistrer dans un fichier distinct
- . Agrandir l'écran de calcul pour un plus grand confort visuel
- . Bien mémoriser les principales notions utilisées via le PDF de présentation
- . S'habituer à visualiser le principe du chiffrage à partir du schéma pédagogique

La calculette permet une sauvegarde momentanée des données avec la touche «**Enregistrer**». Pour retrouver les données du calcul après avoir éteint l'ordinateur ou procédé à un ou plusieurs effacements entre temps, il suffit d'appuyer sur la touche «**Mémoire temporaire**» pour que les données enregistrées réapparaissent sur l'écran. Il est toujours possible d'«**Effacer**» les données déjà mémorisées en effectuant une nouvelle simulation puis en cliquant sur «**Enregistrer**». Dans certains cas, il peut être judicieux d'«**imprimer**» l'écran afin de conserver une trace «papier» du chiffrage réalisé.

Il peut être également utile de se constituer un tableau de bord permanent en rappelant plusieurs fois la même calculette à l'écran ou mieux encore, en installant plusieurs calculettes différentes (possibilité d'affichage : 2 à 6 modules).

## LIMITES D'UTILISATION

Les paramètres, notions, définitions, principes fondateurs, formules de calcul, résultats et schémas sont conçus principalement pour favoriser un triple usage :

- . Servir de terrain de jeu commercial pour réaliser toute sorte de simulations d'affaires ;
- . Servir de référentiel culturel commercial en vue d'être utilisé comme un code universel et commun au cœur même des relations acheteur/vendeur, client/fournisseur ainsi que dans l'entreprise ;
- . Servir de «brouillon de calcul» dans les affaires en cours, en tant qu'aide à la décision en temps réel.

Tout autre utilisation officielle ou contractuelle reste de la responsabilité intégrale de son utilisateur, sachant que l'usage de la calculette ne peut être invoqué pour justifier une position commerciale involontairement litigieuse, ou encore expliquer une erreur de prix ou de résultat pouvant découler de l'interprétation des définitions proposées et/ou de l'usage des formules et algorithmes utilisés.



## PROPRIÉTÉ & DROITS ATTACHÉS

La propriété de la calculette, des marques ainsi que de l'ensemble des contenus mis à disposition sont exclusivement régis par M3 Editions Numériques par délégation de ses auteurs et concepteurs.

Hors licence ou autorisation écrite de l'éditeur, il est interdit d'effectuer une copie de la calculette, une mise en ligne, une impression du PDF de présentation et/ou celui du tutoriel, ainsi que toute reprise même partielle des contenus téléchargés, sous quelque forme que ce soit, à des fins d'usage en entreprise, association ou formation, dans un cadre marchand ou non marchand.

L'acquéreur peut normalement utiliser, enregistrer et imprimer le contenu des écrans, le PDF de présentation et le présent tutoriel dans le cadre d'un usage personnel à titre familial et privatif ou individuel à titre professionnel. Il peut installer la calculette sur un disque dur, une clé USB ou sur tout autre support, lui appartenant à titre nominatif.

**Copyrights 2014 et suivants**  
**Tous droits réservés dans chaque pays selon la Convention de Berne.**