

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

4 Simulation Remises à Négocier

Objectifs de négociation (fixes)

1. Montant fournisseur HT €

2. Prévision réduction % Valeur €

Simulation des réductions (variables)

Poste	%	Valeur	€
Poste 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	€
Poste 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	€
Poste 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	€
Poste 4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	€
Poste 5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	€

Euro

Montant à négociateur HT €

réduction obtenue %

Valeur réduction obtenue €

Ecart restant à négocier %

Ecart à négocier en valeur €

Niveau objectif atteint %

TurboNego

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

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

Autres possibilités

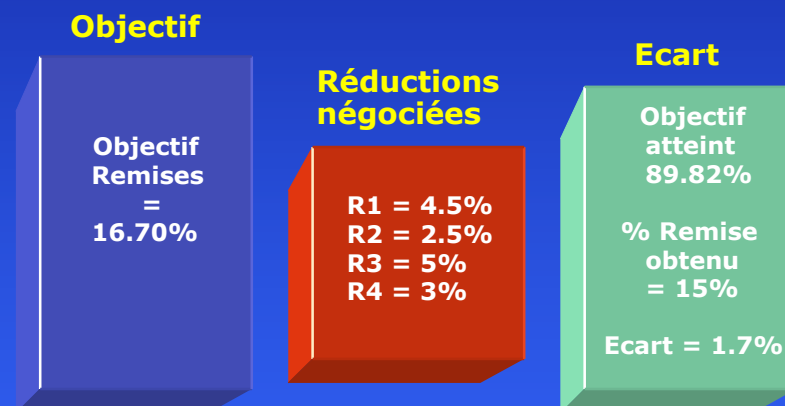
- . Déplacement/réduction/agrandissement du module sur l'écran de l'ordinateur
- . Création d'un tableau de bord avec 2, 3 ou 4 Modules en usage simultanément
- . Zoom avant/arrière de chaque module

Module 24 - Simulation remises à négociier

Principe de l'outil

Ce module permet :

1. La combinaison de différents types de remises en % et valeur en les chiffrant, les simulant, les comparant.
2. Connaître à tout moment l'écart entre l'objectif initial de remises à atteindre et le résultat de la négociation



Objectifs

Dispatcher et isoler en plusieurs postes le cœur de la négociation, à savoir les différentes concessions négociées avec le fournisseur :

1. Remise nouvelle affaire
2. Remise quantité dégressive
3. Prise en charge frais annexes
4. Remise client habituel
5. Paiement
6. Bonus divers

Module 24 - Simulation remises à négociier

Notions utilisées

Il s'agit de la contre-mesure aux remises en cascade proposées par le fournisseur en jouant sur **19** cases dont **12** de simulation (jaune), **1** fixe (blanc) et **6** de résultat (vert).

Ce module est beaucoup plus détaillé en intégrant :

- . **Le niveau d'objectif** : Rapport entre remises négociées et prévision
- . **L'écart restant à négocier** : Indication du % et valeur manquante

4 Simulation Remises à Négocier

Objectifs de négociation (fixes)

1. Montant fournisseur HT €

2. Prévision réduction % Valeur €

Simulation des réductions (variables)

Poste	%	Valeur	€
Poste 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Poste 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Poste 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Poste 4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Poste 5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Euro

Montant à négocier HT €

réduction obtenue %

Valeur réduction obtenue €

Ecart restant à négocier %

Ecart à négocier en valeur €

Niveau objectif atteint %

TurboNego

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 24 - Simulation remises à négocier

Simulation : Effectuer des variations de remises à partir d'un Mt initial de 3500€ et d'une prévision globale de réduction de 16.70%, avec les taux et montants de réduction affectés aux 4 produits achetés.

Calculer ⇒ Les valeurs correspondantes, réduction, objectif et écarts obtenus

4 Simulation Remises à Négociier

Objectifs de négociation (fixes)

1. Montant fournisseur HT €

2. Prévision réduction % Valeur

Simulation des réductions (variables)

Poste	Taux (%)	Valeur (€)
Poste 1	<input type="text" value="4.5"/>	<input type="text" value=""/>
Poste 2	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value="87.5"/>
Poste 3	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value="175"/>
Poste 4	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value=""/>
Poste 5	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>

▼

Montant à négociier HT €

réduction obtenue %

Valeur réduction obtenue €

Ecart restant à négociier %

Ecart à négociier en valeur €

Niveau objectif atteint %

TurboNego®

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 24 - Simulation Remises à négociier

Bonnes réponses automatiques

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

4 Simulation Remises à Négocier

Objectifs de négociation (fixes)

1. Montant fournisseur HT €

2. Prév. réduction % Valeur €

Simulation des réductions (variables)

Poste	%	Valeur	€
Poste 1	<input type="text" value="4.5"/>	<input type="text" value="157.5"/>	€
Poste 2	<input type="text" value="2.5"/>	<input type="text" value="87.5"/>	€
Poste 3	<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="175"/>	€
Poste 4	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="105"/>	€
Poste 5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	€

▼

Montant à négocier HT
 €

réduction obtenue
 %

Valeur réduction obtenue
 €

Ecart restant à négocier
 %

Ecart à négocier en valeur
 €

Niveau objectif atteint
 %

TurboNego®

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

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.