

# Trabajo

FICHE DE NÉGOCIATION (page 26)

Sous-épreuve E52

Négociation vente en langue étrangère

Forme Ponctuelle/CCF

ÉPREUVE PONCTUELLE/CCF ORALE

CANDIDAT :

Nom : .....

Prénom(s) : .....

Matricule : .....

Date : .....

Matin

Après midi

Commission n°: .....

40 minutes : Simulation 15 minutes maximum et Entretien 25 minutes maximum

## NÉGOCIATION

### 1. Présentation de l'offre commerciale construite

#### 1.1 Nom, fonctions et nationalité du client

Teresa Berganza López, directora del Colegio Delibes de Salamanca. Es una institución especializada en cursos de español para extranjeros.

#### 1.2 Entreprise et secteur d'activité

Escuela de Lenguas Universidad Abierta de Cataluña. [www.uoc.edu](http://www.uoc.edu)

La Escuela de Lenguas propone cursos online de lenguas extranjeras con la incorporación de técnicas y herramientas de la web 2.0 que permiten eficazmente dominar todas las competencias que hacen que se domine un idioma.

#### 1.3 Moyen de contact (téléphone, rencontre sur un salon...)

El director de Márketing, Francisco Giménez Fajardo, se desplaza a Salamanca para hacer una presentación de los cursos ante la dirección del centro y los docentes. Ha tomado cita previa por teléfono.

## **2. Définition et préparation des points négociables**

### **2.1 Besoin(s) exprimé(s) décrit(s) succinctement**

El Colegio Delibes recibe alumnos en su mayoría europeos para estancias de uno a tres meses en general. Muchos han mostrado su interés de seguir con cursos desde sus países de origen con la metodología del Colegio Delibes si hubiera una plataforma online para ello.

### **2.2 Contraintes signalées (délais, modes de transport à respecter...)**

Los cursos de la UOC no corresponden exactamente a la metodología propuesta en sus aulas del colegio Delibes. No se cuenta con profesores de apoyo para el seguimiento.

## **3. Présentation de l'offre commerciale construite**

Se ofrecen cursos online que facturaría la UOC a los alumnos del colegio Delibes. Se ofrece un 30% de la facturación total en función de los alumnos aportados.

## **4. Risques commerciaux et politiques**

### **4.1 Prise en compte des règles culturelles et éthiques**

El colegio Delibes tiene reticencias porque no saben cómo afectar a su imagen el hecho de no ser propietarios de la plataforma y que los alumnos pasen por otra institución. Eso puede hacer que los alumnos acaben directamente en la UOC.

### **4.2 Conséquences de différences éventuelles en termes de coûts, dates limites et risques**

Los cursos online tienen un coste razonable aunque no son exactamente muy interactivos.

## **5. Proposition d'une solution adaptée**

La UOC va a desarrollar en un futuro próximo una interfaz que se pueda adaptar a los centros con su logotipo y así los alumnos no sabrían que no son cursos de la UOC y no del Colegio Delibes. De esta forma, los centros no tendrían miedo a perder a sus alumnos.