



Négocier et maintenir un prix

Extrait du support de cours 2011

J.M.G
Formation et Conseil
Jean-Marc Gussetti - Formateur en entreprise
1195 Bursinel Switzerland - +41 79 310 89 00
info@jmg-formation.ch - www.jmg-formation.ch

Informations importantes



- Les diapositives qui suivent sont un extrait de la formation JMG « Négocier et maintenir un prix »
- Le formateur utilise ce document en mode « diaporama », tandis qu'il est imprimé pour le participant en mode « page de commentaire »
- Ces documents peuvent être utilisés sans limites pour autant que mention soit faite de JMG Formation et Conseil
- Si vous souhaitez participer à la formation « Négocier et maintenir un prix », contactez-nous par [e-mail](mailto:info@jmg-formation.ch) : info@jmg-formation.ch



J.M.G 2 www.jmg-formation.ch

Maintenir un prix



- Le prix se définit souvent par ce que le client est prêt à payer
- A quoi correspond le prix de mon produit / service ?
- Ce qui est inclus dans le prix ?
- Je compare et je relativise mon prix
- Le bon marché est toujours trop cher
- Le meilleur rapport qualité/prix
- Si nous sommes les plus chers, c'est que nous sommes les meilleurs
- Je suis fier de mon prix

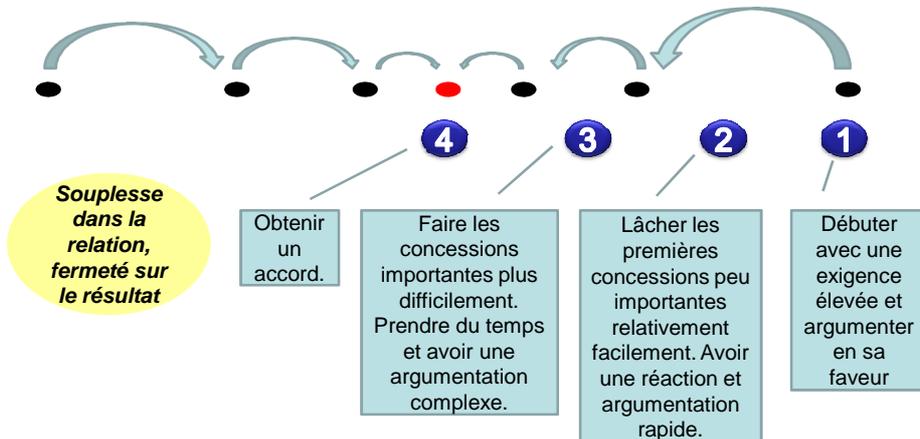
Savoir dire NON



Avec le OUI, on augmente le chiffre d'affaires. Avec le NON, on augmente le bénéfice.

- Comment dire NON ?
 - 1. J'aimerais bien (démontrer son intention positive)**
 - 2. Cela n'est pas possible car ... (explication)**
 - 3. C'est la raison pour laquelle je vous propose ceci ou cela (alternative)**
 - 4. Terminer par une note positive (garder le lien)**

Principe général de négociation



Négocier



• Préparer la négociation

- Lister les points clés de la négociation (sur quoi on négocie?)
- Sur chaque point clé, fixer sa limite de négociation
- Lister les objections et la réponse aux objections
- Formaliser un objectif par écrit

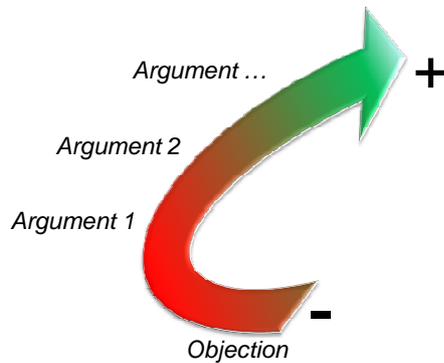
• Entrer en négociation

- Ouvrir la négociation
- Commencer avec des arguments de vente
- Débuter la négociation avec une exigence élevée
- Ne pas abattre toutes ses cartes immédiatement
- Lâcher un peu au début, et de moins en moins par la suite
- Pas de recul sans contrepartie
- Négocier par étapes, par parties
- Répondre à un argument de négociation par un argument de vente (parler du projet, des avantages, des réalisations)

• Conclure

- Terminer avec 2 vainqueurs
- Reformuler en final

Rebondir



- Pour passer de la négociation à la vente, il est nécessaire de rebondir sur l'objection du client
- Ainsi les objections deviennent des opportunités de mettre en avant des arguments auprès du client
- Des arguments qui répondent à l'objection et qui font évoluer le client d'un état négatif à un état positif

Recadrer



- Passer d'une représentation à une autre
- Du négatif au positif
- La transition se fait par une expression « pivot » du type
 - *Votre avis est intéressant, j'aimerais vous donner celui de notre entreprise.*
 - *C'est une façon de voir les choses, la réalité est différente.*
 - *Oui, et...*
 - *On pourrait vous donner raison. Maintenant si on regarde cela de plus près, on constate que...*
 - *C'est une bonne question. De mon côté j'aimerais vous donner la meilleure réponse possible.*
 - *On peut le voir/l'entendre/le ressentir comme cela*

