

10 POINTS CLES POUR REUSSIR

Négocier ne s'improvise pas, votre seul talent ne suffit pas! Misez sur l'organisation et sur la préparation! Respectez les points clés suivants!

POINT CLE N° 1: Avoir une volonté de progression!

- Apprenez à être enthousiaste: votre dynamisme stimulera la négociation! N'en faites pas forcément trop, ne "grimpez pas après les murs"!
- Montrez un esprit positif, ayez dans vos négociations une volonté de progresser, même lorsque vous êtes confronté à une situation de blocage!

POINT CLE N°2: Ayez une structuration commerciale!

- La clé de votre succès, il faut la chercher dans la préparation et le déroulement des phases successives de la négociation!
- Structurez vous commercialement: prévoyez à l'avance les arguments que vous allez utiliser! Construisez votre "Chemin de Négociation"!

POINT CLE N°3: De l'entraînement, toujours de l'entraînement!

- Comme un sportif, entraînez vous!
- Entraînez vous à appliquer les différentes techniques pour qu'elles deviennent des réflexes automatiques!

POINT CLE N° 4 : A vous de faire la différence!

- En négociation, ce sont "vos plus" qui vous permettront de faire la différence!
- Misez sur votre Rigueur, votre Ténacité, votre Professionnalisme. Sachez établir une relation de confiance basée sur l'empathie!

POINT CLE N° 5 : Réfléchissez en terme de "Solution"!

- Aujourd'hui vos clients n'attendent pas seulement des arguments, il est évident qu'ils veulent également avoir des services, des aides, des conseils, des solutions!
- Sachez développer une argumentation à plusieurs niveaux, sortez du cadre technique pour apporter une "Valeur d'Usage", réfléchissez en terme de solution: Technique, Commerciale et Financière!

POINT CLE N° 6 : Soyez positif!

- Pratiquez l'entretien résolutif et sortez vous des entretiens contradictoires! Soyez un adepte du "Oui Mais" plutôt que du "Non Car"!
-

POINT CLE N° 7 : Apprenez à écouter activement!

- Il s'agit de comprendre "la problématique" de votre client mieux que le concurrent!
- Créer un climat de communication favorable à la suite de la négociation et à la poursuite des affaires!

POINT CLE N° 8 : Remplacez l'improvisation par la compétence!

- Préparez vous! Devenez un spécialiste de votre activité!
- Votre efficacité et votre réussite passera par votre crédibilité!

POINT CLE N° 9 : Soyez tenace!

- Ne vous découragez pas, n'abandonnez pas au premier refus! Dans la période actuelle, la ténacité est une des vertus clés du négociateur d'aujourd'hui! Pour plus d'efficacité prévoyez à l'avance vos "zones de négociations" y compris les situations ou vous risquez d'être confronté à un blocage, recensez vos atouts!
- Prévoyez à l'avance les différentes clauses à négocier!

POINT CLE N° 10 : Fixez vous des objectifs!

- Pas de négociations sans objectifs!
- Fixez vous aussi bien des objectifs de qualification que des objectifs de négociations!
- Prévoyez à l'avance et les outils et les moyens à mettre en oeuvre pour atteindre vos objectifs!
- Fixez vous des objectifs de développement! Analysez vos entretiens pour mieux progresser!